MASTER
NEGATIVE
NO. 95-82483-9

COPYRIGHT STATEMENT

The copyright law of the United States (Title 17, United States Code) governs the making of photocopies or other reproductions of copyrighted materials including foreign works under certain conditions. In addition, the United States extends protection to foreign works by means of various international conventions, bilateral agreements, and proclamations.

Under certain conditions specified in the law, libraries and archives are authorized to furnish a photocopy or other reproduction. One of these specified conditions is that the photocopy or reproduction is not to be "used for any purpose other than private study, scholarship, or research." If a user makes a request for, or later uses, a photocopy or reproduction for purposes in excess of "fair use," that user may be liable for copyright infringement.

The Columbia University Libraries reserve the right to refuse to accept a copying order if, in its judgement, fulfillment of the order would involve violation of the copyright law.

Author:
Mackinnon, Carlos

Title:
Acción bancaria para el fomento de la exportación

Place:
[n.p.]

Date:
[1936]

95-82483-9

MASTER NEGATIVE #

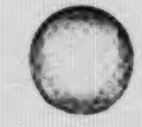
COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

Business
D725.3
M216

Mackinnon, Carlos
Acción bancaria para el fomento de la exportación, su aplicación a un determinado producto nacional como la yerba mate; trabajo de investigación preparado en el Instituto de economía bancaria de la facultad de ciencias economicas. [1936]
47 p.

"2°. premio de la Institución Mitre, año 1936."
Bibliography:  p. 47.

RESTRICTIONS ON USE:

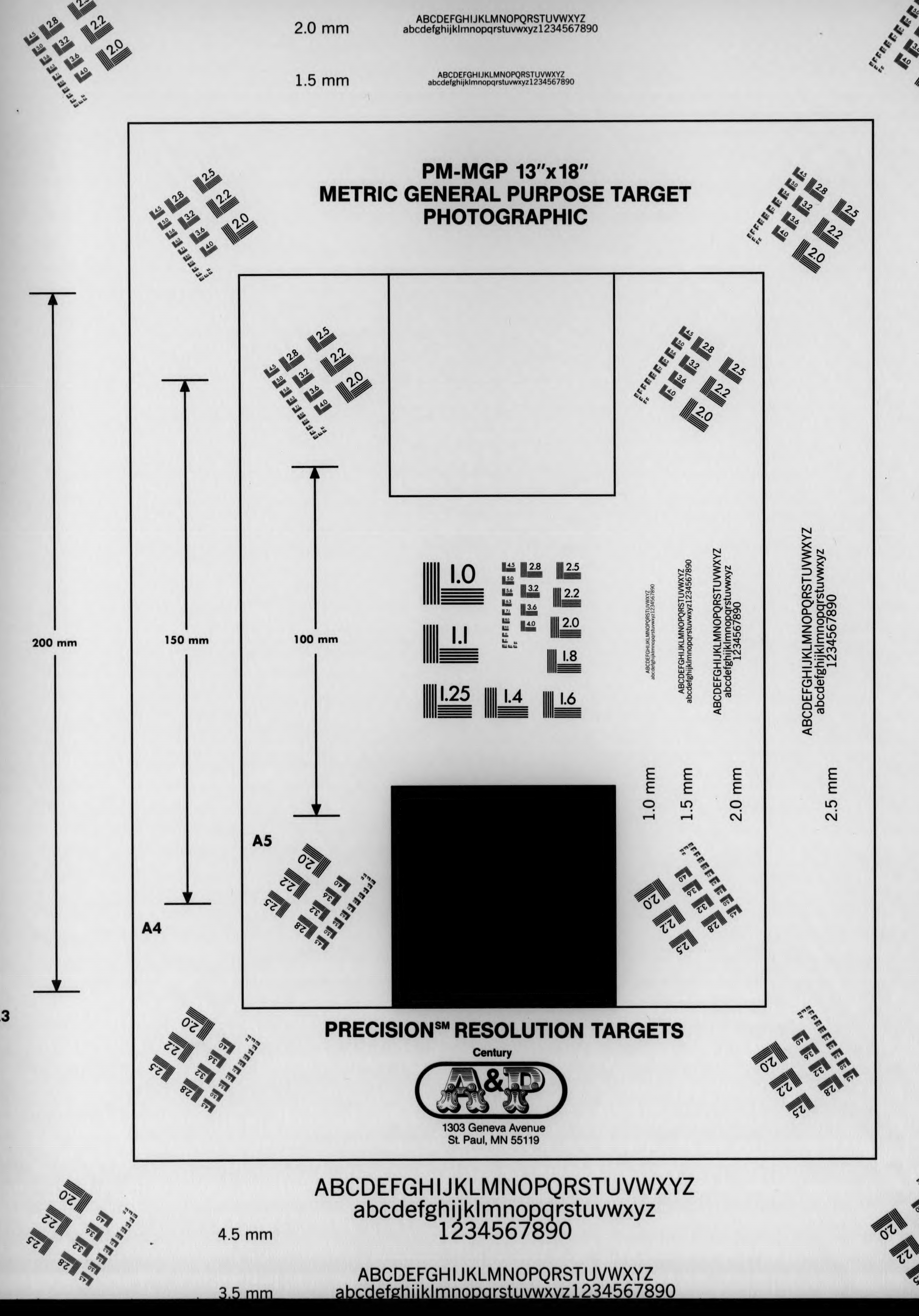
TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 12x IMAGE PLACEMENT: IA  IIA IB IIB

DATE FILMED: 5/25/95 INITIALS: DG

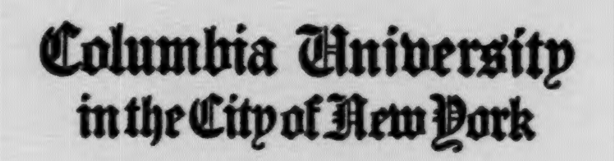
TRACKING # : MSH 06198

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.



2.0 mm
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890
1.5 mm
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890
PM-MGP 13"x18"
METRIC GENERAL PURPOSE TARGET
PHOTOGRAPHIC
200 mm
150 mm
100 mm
A5
A4
A3
1.0 mm
1.5 mm
2.0 mm
2.5 mm
PRECISION℠ RESOLUTION TARGETS
Century
A&P
1303 Geneva Avenue
St. Paul, MN 55119
4.5 mm
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890
3.5 mm
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

D725.3 — M216



THE LIBRARIES



SCHOOL OF BUSINESS

School of Business Library
Columbia University
AUG 27 1945

CARLOS MACKINNON
CONTADOR PÚBLICO NACIONAL

ACCION BANCARIA PARA EL FOMENTO DE LA EXPORTACION

SU APLICACION A UN DETERMINADO PRODUCTO NACIONAL COMO LA YERBA MATE

TRABAJO DE INVESTIGACION PREPARADO EN EL INSTITUTO DE ECONOMIA BANCARIA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

2º PREMIO DE LA INSTITUCION MITRE
AÑO 1936

Business
D 725.3
M216

APR 13 1950 BB

INDICE

CAPITULO I

GENERALIDADES

1) Crédito. pág. 6
Importancia.
Quién debe acordarlo?
Forma de facilitarlo.
Dificultades.
Diferencias del crédito externo con el interno.
Necesidad del crédito en el comercio exterior.
2) Crédito a la exportación. „ 8
Características.
Forma de acordar créditos.
Interés del Estado en crearlo.
Diversos países.
Causa de la solicitud del crédito.
3) Bancos. „ 10
Función de los bancos.
Necesidad de un instituto oficial técnico e informativo, especializado en exportación.
Apoyo del Estado.
Bancos industriales. — Noción del crédito industrial.
Formas del crédito industrial.
Bancos de negocios.
Bancos locales.
Bancos de exportación.
4) Necesidades del comercio exterior. „ 12
Filiales y sucursales.
Informes.
Plazo.
5) Descuento y redescuento. „ 14
Noción.
Rol económico del descuento.
6) Métodos de expansión. „ 14
7) Historia Bancaria. „ 16
Estados Unidos.
Francia.
Alemania.
Italia.
Inglaterra.

CAPITULO II

ORGANIZACION BANCARIA

1) Principales países. pág. 21
Inglaterra.
Alemania.
Francia.
Estados Unidos.
2) Instituto de exportación. „ 25
3) Bancos de negocios. „ 27
Operaciones que efectúan.
Iniciativa en el país.
4) Comptoirs industriales. „ 28
5) British Trade Bank del proyecto Farringdon. „ 29
6) Banco Nacional Francés del Comercio Exterior. „ 29
7) Informes. „ 30
Estados Unidos.
Francia.
Alemania.
8) Crédito. „ 31
Forma de dar crédito a la exportación.

CAPITULO III

MEDIOS DE QUE DISPONEN LOS BANCOS, SINTESIS DE SU CONCEPTO Y EMPLEO

1) Garantías ajenas al préstamo. „ 32
Caución.
Hipoteca.
Seguro (Ducroire).
2) Garantías documentales. „ 32
Letras. — Aceptación.
Letra documentada.
Letra confirmada.
Letter of lien.
Revolving credit.
3) Garantías en mercadería. „ 34
Adelantos sobre mercaderías en viaje.
Venta en consignación.
Crédito para terminar la mercadería.
4) Garantías personales. „ 34
Cuenta corriente.
Sobre los libros.
Packing-credit.
Over-draft.
Cash credit.

CAPITULO IV

INTERES EN IMPULSAR LA EXPORTACION DE YERBA MATE „ 35
Terrenos aptos para producir en el mundo.
Producción mundial.
Producción nacional.
Consumo mundial.

CAPITULO V

ESTUDIO DE LAS TRANSFORMACIONES QUE SUFRE LA YERBA MATE pág. 37
Plantación.
Cosecha.
Elaboración.
Molienda y comercialización.
Sobre quien gravitan.

CAPITULO VI

ACCION BANCARIA EN CADA FAZ DE ESTAS TRANSFORMACIONES „ 43
Existente actualmente.

CONCLUSIONES

CAPITULO I

GENERALIDADES

1) Crédito.

Importancia. — Una gran ayuda para la exportación, la constituye el crédito, esto es el sistema que permite por un lado adaptarse a las exigencias del mercado de venta, y por el otro, movilizar el capital empleado en el ciclo productivo. — (2)

El comercio ha evolucionado en los últimos años, habiendo los alemanes cambiado el régimen existente. Gracias a sus viajantes nacionales y a una emigración numerosa, han surgido elementos favorables, y sus banqueros inteligentes han prestado el apoyo solicitado. Los alemanes han ido a ofrecer por si mismos las mercaderías, a conquistar la clientela más lejana y atraerla, seducirla por créditos a largo término de 6, 12, 15 y 18 meses, y en esta forma han visto sus esfuerzos coronados por el éxito.

Gran parte de él, se debe a la notable organización de sus Bancos, al apoyo amplio que prestan en todas las circunstancias a los comerciantes exportadores.

Quien debe acordarlo. — El crédito para la exportación, no puede ser acordado por los comunes Bancos de depósito que reciben fondos de reembolso inmediato, por lo cual están obligados a prestar fondos a quién puede devolverlos también de inmediato, ya que en caso contrario no podrían hacer frente a sus compromisos.

El interesado en facilitar esta clase de créditos es el Estado que verá así desenvolverse sus exportaciones de tanta importancia actual, o bien un Banco de exportación especializado en el ramo que esté preparado para hacer préstamos a largo plazo.

Forma de facilitarlo. — El Estado o un Banco de Estado pueden facilitarlo dando crédito directamente o bien garantiendo el buen fin de las operaciones y por lo tanto haciéndose cargo del riesgo.

Los Bancos particulares también pueden desarrollar similar acción, si bien encuentran generalmente mayores inconvenientes.

Después de la guerra el Estado ha ensanchado su campo de acción económica, prestando ayuda a los comerciantes. Esta se realiza en dos formas: a) creando un Banco de Estado, y b) interviniendo en la creación de Bancos particulares a los cuales subvenciona o les hace adelantos, que les permiten entregarse a operaciones tan delicadas y peligrosas como son las del comercio internacional en vasta escala. — (4)

Dificultades. — Para el otorgamiento de créditos destinados al comercio exterior, se presentan diversas dificultades que pueden tener origen: a) en causas de técnica bancaria, proveniente de que los créditos deben ser acordados por muy larga duración y con garantías de forma diversa, y b) por causas de orden político y económico relativo a la situación del país con quien el comercio se hace.

a) Resultantes de la técnica bancaria. — 1) Duración de los créditos. Es necesario que sean a largo plazo, pues el ciclo de la operación exportadora suele abarcar un período de varios meses. Agréguese a eso la costumbre de los países nuevos, donde no es corriente que los comerciantes sean exactos en sus pagos, y veremos la contradicción que existe con el interés de los Bancos, que para estar a cubierto de sospechas, desean mantener la liquidez de sus créditos o por lo menos el corto plazo. — 2) Forma de la garantía. Los corresponsales del extrangero no son partidarios de documentar sus obligaciones, y no teniendo el exportador un título que exhibir al banquero, deberá contar con el crédito personal. Hay países donde la deuda es una especie de cuenta corriente, donde el comprador paga cuando puede y le conviene, generalmente con la cosecha o zafra de productos naturales.

b) De orden político y económico. — 1) Falta de informes. La dificultad de estar al día tiene gran importancia. No ahondo el problema porque lo he de tratar especialmente más adelante. — 2) Revueltas políticas. Producen inseguridad en las transacciones que al aumentar los riesgos, hacen huír el crédito. — 3) Imperfección de la economía. La monocultura al proporcionar ingresos en determinada época del año, produce desequilibrios grandes en la circulación. Por otro lado la economía asentada sobre la monocultura está expuesta a una paralización total cuando las condiciones atmosféricas sean adversas. También la organización de los transportes tiene su influencia. A mayor rapidez y regularidad de transportes, hay una mayor seguridad para el crédito. — 4) Imperfección del régimen monetario. Los países mal organizados no pueden evitar las bruscas oscilaciones de los cambios, cuya perniciosa influencia se ve en el hecho de que gran número de quiebras sucede a las variaciones bruscas del cambio, como ha acontecido en Alemania. — (5)

Diferencias del crédito externo con el interno. — No afectan tanto a la índole y a la naturaleza de la operación, cuanto a algunos elemen-

tos particulares que a ella concurren. Por ejemplo: a) El riesgo mayor por la distancia en el primero. — b) El cambio, y la situación normal o anormal del mercado de cambios, puesto que en el comercio exterior las operaciones son en moneda extranjera. — c) La merma en la mercadería es mayor en el comercio exterior, pero no llega nunca a poner en riesgo por si sola, la correcta terminación del mismo. — d) La necesidad de conocer las leyes, usos, costumbres, disposiciones administrativas y fiscales vigentes en los varios países. — e) Plazo. — f) Garantías. — g) Necesidad de un organismo especializado.

No entro en mayores comentarios sobre estas tres últimas causas por que serán tratadas a su debido tiempo.

Necesidad del crédito en el comercio exterior. — Es un elemento fundamental y casi condición indispensable para su existencia.

Debe diferenciarse claramente la función del industrial y comerciante de la del banquero. En tanto que el primero fabrica la mercadería, el segundo pone en conexión al industrial, con el consumidor.

Para cumplir con su función, el comerciante cuenta con un capital que ha de servirle para adquirir la mercadería del industrial y vendérsela al consumidor, no teniendo interés en tener "su" capital inmovilizado durante el tiempo del viaje, ni en el período necesario para venderla, consumirse y cobrarla. Su interés está en mover su capital cuantas veces pueda en operaciones de compra y venta. Para esta función intermedia está el banquero, cuyo oficio como dejamos dicho es facilitar a quien lo necesite el ahorro ageno. De ahí que el crédito sea tan necesario para el comercio exterior, pues de no existir, el comerciante se vería precisado a contar con un capital enorme para desenvolverse.

2) Crédito a la exportación.

Características. — 1) Largo plazo. El comprador solicita el tiempo necesario para la absorción de sus stocks en el mercado en que actúa, lo que requiere un plazo que se alarga a más de seis meses con frecuencia. — 2) Informes. Se requiere una organización precisa para proporcionar informes a fin de no obrar a ciegas, en cuanto a los clientes extranjeros. — 3) Distancia. Esta, obra sobre el plazo de las letras y también en la previsión de las trabas económicas y políticas que es mucho más difícil desde el extranjero que desde el país donde se producen.

Forma de acordar créditos. — En el comercio exterior pueden acordarse directamente adelantos en efectivo, abrir créditos documentarios o garantir el buen fin de los créditos que el vendedor otorga sobre el extranjero. En el primer caso los importadores tienen la certeza de obtener créditos en ciertas condiciones, en el segundo podrán adquirir una garantía sin cambiar las condiciones ni las operaciones que practican comúnmente con sus Bancos.

Interés del Estado en crearlo. — Después de la guerra, los Estados se han interesado en la organización del crédito al comercio exterior y han intervenido en la creación de instituciones a tal efecto, pues su bienestar está estrechamente ligado a los mercados compradores de sus productos.

Diversos países. — Francia. Los Bancos de depósito, los locales y los coloniales, no son aptos para apoyar la exportación, en cambio los Comptoirs industriales, como el de Roubaix, son indicados para ello, gracias a la competencia de los dirigentes y a la clientela especializada. Los Bancos de negocios, son muy aptos para ocuparse del crédito al comercio exterior. Algunos se han especializado en la materia pero su aporte se reduce a participar en la creación de Bancos extranjeros. Entre éstos se puede citar el Banco Francés e Italiano de la América del Sud, que acuerda a los exportadores créditos documentarios hasta la llegada de las mercaderías a Francia, momento en que la operación se torna un adelanto sobre mercaderías. Descuenta letras a 120 días lo que equivale a seis meses con el viaje de ida y vuelta, acuerda adelantos sobre facturas, etc.

Se consideró en Francia tan necesaria la intervención del Estado que en 1919 después de prolijos estudios se votó una ley atribuyendo a un Banco para el comercio exterior, una subvención del Estado. Este Banco debía ser el Banco Nacional Francés para el Comercio Exterior (BNFCE). Sus estatutos establecen que no tendrá sucursales en Francia y que para crearlas en el extranjero tendrá que entenderse con los Bancos existentes en la plaza que se propone trabajar. En el extranjero podrá ejecutar cualquier operación, pero en Francia solo las de exportación.

Inglaterra. — El comercio exterior es encarado por algunos Bancos de negocios y los Foreing and Colonial Banks (Bancos del extranjero y las colonias). Practican las operaciones ordinarias, y tienen dos sedes, una en Londres y otra en el asiento de sus negocios.

Después de la guerra el problema del crédito al comercio exterior se intensificó y fué creada en 1917 la British Trade Corporation, para dar crédito a los establecimientos que no podían ser atendidos por los Foreing and Colonial Banks. Se ensayó después organizar el Export Credit Department, cuyos métodos sufrieron diversas reformas hasta que en 1921 la institución garante a los Bancos que abren crédito a los exportadores que las letras por ellos aceptadas serán adquiridas por el Export Credit Department si el comprador no paga. El plazo de estos créditos es renovable cada seis meses.

Alemania. — No se ha llegado a crear una institución especialmente para la exportación, pero todos los Bancos alemanes de importancia, han creado sucursales en el extrangero, y no habiendo tenido éxito establecieron filiales con capitales de su propiedad, pero con un

funcionamiento autónomo e iniciativa personal. Son controlados por ellos y practican operaciones ordinarias con mucha liberalidad. Mantienen a ese efecto, un magnífico servicios de informes que obtienen encargándose de servicios de cobranza a una taza mínima.

Estados Unidos. — Recién después de 1913 inicia sus actividades, pues la Federal Reserve Act, permite bajo ciertas condiciones y con la autorización de la Federal Reserve Bank, crear sucursales en el extranjero. Se vió entonces desarrollar el crédito que estudiamos. En 1919 varios Bancos fundan la Foreing Credit Corporation que es la primera en dar crédito a largo término.

Se vota este año la ley Edge, reglamentando el funcionamiento de instituciones de crédito al comercio exterior, las que pueden desarrollar toda clase de funciones pero con la única separación en: Acceptances Banks que descuentan letras extranjeras, y Debentures Banks que emiten obligaciones y conceden préstamos a importadores extranjeros que presenten suficientes garantías. La iniciativa privada no obtuvo éxito, y el gobierno, una vez terminada la guerra autorizó a la War Finance Corporation a hacer adelantos a los particulares, sociedades e individuos exportadores.

Causa de la solicitud del crédito. — Es muy tenido en cuenta este factor para el otorgamiento del crédito. Supongamos que se pida una cantidad grande para pagar derechos de aduana. Encontrará enseguida el apoyo necesario, por que estos derechos tienen por causa la venta de mercaderías en que el precio garante el reíntegro de los fondos.

3) Bancos.

Función de los Bancos — Para la conquista de mercados internacionales, el esfuerzo privado no es suficiente según la idea germánica, pues hay que enfrentar y vencer la competencia de los productores que tienen una larga tradición comercial. De ahí que se creyera necesario combinar una colaboración estrecha entre los poderes públicos y privados en forma de utilizar todos los esfuerzos hasta el máximo límite posible. Se requería organizar primero la producción y segundo el servicio comercial, y hacer colaborar las dos organizaciones entre sí. Este objeto se cumplió en su parte del exterior, por el crédito.

Necesidad de un instituto oficial técnico o informativo, especializado en exportación. — En los principales países se ha pensado organizar el instituto oficial capaz de otorgar crédito a largo término.

El Banco Francés por ejemplo, movilizaría por libranzas a tres meses renovables, sobre las grandes sociedades de crédito, que podrían así ellas mismas obtener eventualmente el redescuento en el Banco de Francia. Nada más apropiado por otra parte para estas sociedades

que controlar el Banco especial. Se establecería una organización nueva, especialmente de informes.

En Italia se ha pensado seriamente, establecer un Instituto especialmente informativo. — (3)

Hace notar Landry, que la fundación de un instituto del Estado para dar crédito a los comerciantes exportadores puede ejercer su influencia en campos aún más lejanos que aquellos en que actúa directamente, pues surgirán otros prestamistas particulares que imitarán la organización.

Apoyo del Estado. — Dos formas tiene el Estado de prestar su apoyo a los exportadores: 1) Por un organismo del Estado o largamente subvencionado por él, que realice operaciones de Banco ordinarias, descuento de letras, aceptaciones, etc., y 2) Hacer garantizar por el Estado las letras aleatorias y lejanas hechas sobre el extranjero, y sobre las que en razón de los peligros excepcionales, los Bancos no aceptan el descuento más que con grandes dificultades y con tasas prohibitivas. La garantía del Estado permitirá al exportador percibir de inmediato el dinero efectivo para continuar su exportación.

Se atribuye la gran expansión comercial de los últimos años a la liberalidad extraordinaria de los Bancos alemanes para otorgar crédito, pero esta liberalidad ha ido acompañada de un apoyo oficial y de una excelente organización de informes. — (5)

Bancos industriales. — Noción del crédito industrial. — De nada valdría dar toda clase de facilidades a la exportación, sino se procurara apoyar simultáneamente la producción de las mercaderías que han de exportarse. Se ha considerado que siendo la industrialización de la materia prima el paso más inmediato a la exportación, podría contribuir el ligero estudio del primero, al más claro conocimiento de esta última.

La industria tiene necesidad de muchas clases de capitales para poder vivir y desenvolverse, pero no puede obtener todos ellos del crédito. Tiene necesidad: 1) De capitales de fundación, para instalar sus usinas, pagar terrenos, material técnico, etc. Estos capitales quedan definitivamente inmovilizados, no debiendo ser solicitados al crédito. — 2) De capitales de explotación, para pagar sus gastos generales, materias primas, salarios, etc. Quedan libres rápidamente a medida que se venden los productos, y la industria los obtiene de los Bancos por el descuento de letras a corto término. — 3) Capitales de extensión, para servir al crecimiento de sus instalaciones. Deben sufrir una inmovilización temporaria y pueden ser solicitados al crédito, siendo éste el que constituye el crédito industrial propiamente dicho, el cual debe ser siempre un crédito a largo plazo. — 4) Cuando los capitales de instalación son empleados excepcionalmente por un período mayor de tres meses, para aprovisionar por ejemplo grandes cantidades de materias primas a bajo precio, o para dar crédito a los compradores

de productos, deben poder también ser reclamados al crédito industrial. Cuando estos capitales tienen por destino permitir dar crédito precisamente a los compradores extranjeros, toma el nombre de crédito a la exportación.

Formas del crédito industrial. — Las múltiples necesidades del crédito a la industria, han sido largo tiempo confundidas en la práctica. Esta es la razón por la cual no se ha podido dar siempre plena satisfacción a sus necesidades. Para tener éxito es preciso dividirlas en categorías netamente diferenciadas por que cada una de ellas necesita el empleo de métodos diferentes. Estas categorías deberán ser las cuatro del párrafo anterior y los métodos deben ajustarse a las necesidades que ellas significan. — (8)

Bancos de negocios. — Los Bancos de negocios trabajan con sus propios capitales, con los de los grupos financieros afiliados o con los de grandes capitales amigos, siendo su organización propicia para conceder créditos al comercio exterior, ya que pueden comprometer por un largo período sus disponibilidades. No obstante no suelen dedicarse a este negocio, sino a participar en empresas y a emitir acciones o empréstitos.

Bancos locales. — Los Bancos locales atienden solo a industriales locales, por tanto pequeños, pues en el orden nacional e internacional, no pueden competir con las grandes organizaciones bancarias que los dominan. — 4) No prestan su apoyo a la exportación, pues carecen de los grandes capitales necesarios para ello.

Bancos de exportación. — Por la creación de los Bancos de Exportación, se pueden desenvolver los envíos de mercaderías de un país al extranjero. Pero las instituciones privadas, no pueden tomar a su cargo una parecida misión de altruismo y de filantropía. Una sola persona puede encargarse, puesto que no presta su ayuda más que con el dinero de los otros, y ésta es el Estado. Solo el Estado o un Banco de Estado, puede afrontar este papel de defensor y protector del comercio, como tiene ya a su cargo todas las otras obras de asistencia.

4) Necesidades del comercio exterior.

Filiales y sucursales. — Del punto de vista de la organización, la primera necesidad para un Banco que desea ayudar al comercio internacional es la de tener muchas sucursales o filiales en el extranjero. Así vemos las 4.000 agencias de las Foreing and Colonial Banks, o las 15 o 20 filiales en cada una de las secciones innumerables creadas por los grandes Bancos alemanes. En Francia, solo el Comptoir d'Escompte, posee un número importante de sucursales en ultramar.

Los Bancos ingleses y alemanes, tienen sucursales en las principales ciudades del mundo, Bancos que hacen buenos negocios, y hacen hacerlos buenos a sus accionistas. Están organizados para el fin que persiguen, conocen las casas extranjeras que tienen relaciones con su país y en consecuencia están dispuestos a secundar las operaciones de sus connacionales, interesándose ellos mismos algunas veces. Su organización es tal que muchas cuberturas del comercio de exportación de otros países competidores peor organizados, se realiza por su intermedio.

La Sociedad General de Crédito Industrial y Comercial de Francia en cambio funda filiales con capital y dirección independientes que continúan vinculados espontáneamente a la entidad madre quien les presta su apoyo.

Informes. — El mayor riesgo que por la distancia, tiene el comercio exterior, puede ser amortiguado por un correcto servicio de informes. Los de naciones extranjeras, deberá obtenerlos de un intermediario del país que le merezca confianza y que tenga una mentalidad comercial que responda a la suya. En este orden de cosas, debe procurarse que el agente de informes sea connacional del informado. — (3)

Los medios de que se valen las organizaciones bancarias para obtener informes son variados, ya sea prestando servicios especiales, mediante los cuales puedan enterarse de algunos secretos, ya sea participando en algunos directorios de empresas, cuyas acciones han sido ubicadas por el Banco entre sus clientes, y que por natural consecuencia delegan en él su representación.

Plazo. — La duración de los créditos en descubierto varía según la clase de negocios. Hemos visto que el crédito de Banco ordinario es por lo general de duración muy corta, y que la necesidad del comercio exterior es de crédito a largo plazo, por que largo es el ciclo de producción, industrialización, exportación, venta, consumo, cobro.

Tan importante es el punto que se considera, que el comercio de exportación alemán ha tomado una expansión preeminente gracias a las condiciones ventajosas en que desenvolvió sus productos, tanto del punto de vista de la modicidad de los precios como del de las facilidades de crédito. — (3)

Se comprende que así sea, pues un país de producción periódica como son casi todos los países nuevos, que se dedican a monoculturas agrícolas, sólo pueden realizar los pagos al vender sus cosechas, y si algún año sufren la pérdida de sus productos por clima desfavorable, los acreedores deberán esperar hasta el siguiente, para el cobro de sus créditos.

5) Descuento y redescuento.

Noción. — La tarea del banquero mediante operaciones de carácter activo, consiste en dar empleo a los fondos que le han proporcionado los ahorros y depósitos de los capitalistas u operaciones de carácter pasivo. Dos conceptos fundamentales rigen estas operaciones: 1) La de seguridad de los fondos empleados, y 2) La de disponibilidad de los mismos. De ahí el éxito obtenido por el descuento que por reunir ambas condiciones es el medio más usado por los Bancos. Tiene la ventaja de que hace muy seguro el crédito otorgado por el Banco, puesto que se basa en una operación comercial y el deudor es a su vez acreedor de otro comerciante por un importe mayor al adeudado al Banco, no pudiendo hacer efectivo su crédito si no abona a su vez la deuda. Además conserva una gran disponibilidad de los fondos, pues en cualquier momento el Banco puede presentar el documento al redescuento y disponer de la casi totalidad del préstamo hecho.

Para el comercio de exportación tiene en cambio el inconveniente de que el plazo debe ser corto y determinado para cuidar la movilidad de los fondos, requiriendo en cambio esta clase de comercio, largos plazos.

Rol económico del descuento. — El descuento permite al capital inmovilizado por el crédito, reformarse gracias al documento que certifica la operación, pero necesita para ello una suma tal de fondos que un solo banquero no sabría asegurar de una manera constante con sus solos recursos que ya están consagrados a otras operaciones. La masa de capitales momentáneamente sin empleo, viene a formar la contrapartida de esta circulación. El intermediario en este caso es el banquero que busca los depósitos atrayéndolos por un interés y los emplea descontando las letras del comercio.

El redescuento es el complemento normal de las operaciones de descuento de un Banco por que da la posibilidad de procurarse en tiempo oportuno nuevas disponibilidades, sea para hacer frente a los egresos imprevistos, sea para aumentar el movimiento de las operaciones, y responder así a las necesidades del comercio.

6) Métodos de expansión.

Se ha dicho que el Estado, que es el primer interesado en fomentar la exportación, actúa ya sea creando un Banco de Estado o ya interviniendo en la creación de Bancos particulares, a los cuales subvenciona o les hace adelantos. El apoyo de los Bancos a los comerciantes se puede hacer en dos formas: o bien entregándoles numerario o créditos para sus operaciones, o bien garantizando el buen fin de sus créditos por medio de seguros. Los seguros han sido puestos en obra generalmente por los Estados que han tomado a su cargo la engorrosa misión de desenvolver su comercio exterior. En cuanto a las múltiples

formas de abrir créditos, puede ser ya sea por iniciativa individual, o por un establecimiento financiero constituído y protegido por el Estado, o por un Banco exclusivamente dirigido por el Estado. — (5)

Tienen enorme influencia en la expansión comercial de un país, la existencia de Bancos de negocios que impulsen determinadas ramas de la industria en el extranjero, por cuanto crean una serie de intereses, sucursales y lazos de unión de toda índole, económica y humana que son de mucha utilidad.

Trataré ahora los medios por ellos usados más comúnmente, y dejaré otros medios para ser vistos cuando hablemos de organización bancaria. Los grandes Bancos de negocios, no tienen sucursales en el país de origen, poseyendo solo una importante sede central, pues ellas no serían de ninguna utilidad ya que el rol de estos Bancos no consisten en estar en relación directa con la masa del público.

No busca las operaciones corrientes de Banco y procura sus capitales solo entre la clientela de capitalistas.

Si bien, no es absolutamente necesario para un Banco de negocios tener sucursales propiamente dichas en el extranjero, tiene en cambio el mayor interés para él, tener un organismo bancario en todo país donde desee tener una posición de primer plano y lanzar numerosos negocios. Este organismo bancario es el corresponsal del Banco de negocios para todas las operaciones de Bancos que pueda tener que librar sobre la plaza extranjera por cuenta de las sociedades filiales o clientes. En segundo lugar, por su intermedio, el Banco de negocios asegura la tesorería del grupo de empresas que controla en el país. Por último este organismo bancario señala al Banco de negocios, las operaciones financieras que pueden presentarse, emisiones, fundación de sociedades nuevas, participación en las empresas existentes. En efecto, quien busca capitales, se dirige naturalmente en primer lugar al Banco que conoce y con el cual está en relaciones corrientes, y que además tenga sobre la plaza una reputación bien sentada. Este Banco es el más indicado para dar una primera apreciación sobre la seriedad de quien propone la operación. El Banco de negocios puede emplear uno de los tres procedimientos siguientes: crear un Banco nuevo, tomar interés en un Banco del país ya existente, o simplemente hacer un convenio con uno de estos establecimientos. Las mismas líneas generales han de seguir los Bancos de exportación para lograr éxito, obteniendo informes sobre los comerciantes extranjeros, y sobre la plaza mediante este organismo subsidiario que no le significa una inversión de capital. Las Finanzierungsesellchaften de Alemania, para procurarse los capitales necesarios proceden por emisión de obligaciones, y no emiten en el público las acciones de sus filiales hasta que hayan pasado el período de ensayo. Por las empresas que estos Bancos crean en otros países, son uno de los principales factores de la expansión en el extranjero. De ahí que su acción no deba orientarse con el único cuidado de los intereses personales, sino de acuerdo a los intereses políticos y generales de la nación.

7) Historia Bancaria.

Estados Unidos. — La Legislación anticuada en 1863, impedía a los Bancos norteamericanos crear sucursales en el extranjero, y aceptar letras giradas contra ellos (13). — Existían las siguientes clases de Bancos: a) los "banks", correspondientes a los establecimientos comunes de crédito. — b) las "investment companies" o sociedades financieras, y c) los "trust companies". Habían además 7.500 National Banks, existiendo en total 27.500 Bancos con 150.000 millones de dólares. No obstante su volúmen, estos capitales no disponían más que de medios de acción muy restringidos, y no podían aportar al comercio exterior más que una ayuda muy insuficiente. Esta situación de hecho obedecía a muchas causas: 1) Existían muchos establecimientos emisores y diversos tipos de billetes. Estas emisiones que no tenían elasticidad, gravaban las rentas del Estado. — 2) En los casos de crisis, en que el comercio precisaba ser sostenido, los Bancos estaban en la imposibilidad de mantener sus créditos, o por lo menos de extenderlos, puesto que tenían la obligación extricta de guardar una parte de sus depósitos, sin tener derecho a considerar las circunstancias. — 3) No existía un mercado de descuento extendido por dos causas: los principales Bancos, los "National Banks", no tenían derecho a dar su aceptación y además no existía en Estados Unidos un establecimiento financiero central, —capaz de descontar las carteras de los Bancos para proveerlos de disponibilidades. No siendo posible la movilización de las letras que descontaban, estos fondos quedaban estancados como los depositados en Cuenta Corriente, y por eso se rodeaban de numerosas precauciones, no aceptando más que letras sobre Estados Unidos y a menos de 90 días (10). — Por todas estas causas, los EE. UU. estaban precisados a contar con la banca inglesa, lo que provocaba una salida de intereses, además de aumentar el costo y riesgo de las operaciones. — (13)

En 1912 los EE. UU. reconocen la necesidad del estado coordinador y crean el departamento del comercio. En 1913 se introdujo una reforma de la ley, con limitaciones que tuvieron como consecuencia trabar el desenvolvimiento del mercado monetario de Nueva York. No permitía por ejemplo, documentos a más de seis meses, ni por más del 50 % del capital y reservas de los Bancos. Posteriormente la famosa Federal Reserve Act, realizó la organización del mercado de descuento. El temor por parte de los banqueros americanos, de que un empleo abusivo de los instrumentos de crédito recién puesto a su disposición, los condujese a una inflación de los créditos, y otros varios motivos, los han conducido a rodear de restricciones numerosas la autorización para crear sucursales en el extranjero, y para aceptar letras, restricciones cuya rigidez tuvo por resultado trabar el mercado monetario de Nueva York.

Las enmiendas de 1916 y 1917, permitieron que se ampliara esta forma de financiar. Los Bancos fueron desde entonces autorizados a

aceptar los "finance-bills", es decir, letras giradas contra ellos por banqueros de un país extranjero. Además la capacidad de aceptar fué llevada del 50 al 100 % del capital y reservas.

Estas nuevas facilidades dadas a los Bancos fueron a su vez rodeadas de minuciosas precauciones. Las letras resultantes del comercio interior debían venir provistas de documentos, conocimientos o certificados de depósito que confirieran la propiedad de la mercadería, la cual debía ser de fácil conservación y venta.

En cuanto a los Finance-bills, su empleo estaba limitado a los países en donde el cheque no fuera instrumento corriente de pago de las deudas extranjeras, sino que se usara para ese fin la letra a tres meses. Se requería una autorización especial del Federal Reserve Board para cada país.

El empleo de los "domestic acceptances" (letras giradas sobre el mercado interior), ha contribuído de una manera indirecta a facilitar la financiación por Nueva York del comercio exterior, permitiendo adoptar un modo uniforme de financiación, para las transacciones sucesivas de una misma mercadería, y dando como garantía el certificado de depósito.

La enmienda de 1917 fué otra tentativa de crear instituciones especializadas en la financiación del comercio internacional de América: por ella se permitió a los Bancos miembros del sistema subscribir hasta el 10 % del monto de su propio capital, a fin de crear entidades que se ocupen exclusivamente de emitir créditos en dóllars y aceptar las letras giradas contra ellos.

Mediante ciertas condiciones como la interdicción de recibir depósitos en América, estas instituciones estaban autorizadas para aceptar documentos por un importe de hasta seis veces su capital y reservas, límite que podía ser elevado con el consentimiento del Consejo de Reserva Federal.

La ley Edge de 1919 autorizó igualmente a los Bancos nacionales a participar en la creación de instituciones que se ocupen de todas las operaciones de finanza internacional a corto o largo término. Su desenvolvimiento permitió a los exportadores americanos otorgar a sus compradores créditos muy largos y aceptar en pago máquinas o materiales, acciones y obligaciones de firmas extranjeras.

Al principio los Bancos de reserva no podían redescontar más que el papel para cuyo vencimiento faltaran menos de tres meses. Una decisión del Board de Mayo de 1920 autorizó el redescuento de documentos a seis meses. Se produjo entonces un desenvolvimiento repentino en el comercio exterior, debido indudablemente a la guerra mundial que creó necesidades enormes en las naciones europeas.

Después de 1922 el papel de los Bancos americanos ha sido cada vez más activo. El empleo de la aceptación de Banco se ha desenvuelto más lentamente que durante el primer período de desarrollo pero sobre bases más sanas, puesto que no ha sido fundado ni sobre necesidades excepcionales de guerra, ni sobre la inflación.

Según las prescripciones de la Federal Reserve Act, se han creado instituciones importantísimas que como la National City Bank, ha extendido una red de sucursales, primero en centro y sud américa, y luego en Europa por intermedio de las cuales toma intervención en los negocios del comercio internacional.

En virtud de la ley Edge, no se han desenvuelto instituciones que se dediquen a financiar el comercio internacional, o que se especialicen en una rama determinada del comercio de exportación.

El más importante es el International Acceptance Bank con un capital y reservas de 15 millones de dólares. Se ha ensayado inutilmente fundar una sociedad de 100 millones de dólares, la Foreing Trade Financing Corporation. Tampoco ha tenido éxito la War Financing Corporation que da crédito: a) a toda persona, firma o corporación que tenga en los Estados Unidos un comercio de exportación, y b) a todo Banco, banquero o trust, que consientan adelantos a estos.

En los comienzos de la administración, Roosevelt, se dictó una ley creando los Bancos de Importación y Exportación, y se votaron los fondos necesarios para financiar créditos.

El primero de estos se creó para atender los negocios con Rusia, pero la ley Jhonson de represalia contra las naciones deudoras que habían suspendido sus pagos, paralizó en absoluto la actividad del mismo. El segundo ha hecho pocos negocios, pero su oferta ha obligado a los Bancos comerciales a ser más amplios para ofrecer crédito a la exportación. Ha manifestado que solamente hará préstamos a plazos largos o medianos, pues los préstamos a corto plazo son de incumbencia exclusiva de los Bancos comerciales. Su utilidad práctica ha sido la de desbloquear los créditos congelados por los países que dirigen la economía.

La función de los Bancos de Exportación e Importación, es pues, la regulación del cambio y el crédito a largo plazo.

Francia. — La Sociedad General de Crédito Comercial o Industrial es un Banco de depósito que se constituyó imitando los Joint Stock Banks ingleses. La Sociedad General para favorecer el desenvolvimiento del comercio y de la industria en Francia, fué constituída en 1864 como sociedad de responsabilidad limitada. La Sociedad Marsellesa de Crédito Industrial y Comercial, fué fundada en 1865. El Banco de París y de los Países Bajos en 1872. En 1901 el Banco Francés para el comercio y la industria. En 1910 el Comptoir de Exportación de Roubaix. En 1919 el viejo Office National du commerce exterieur, fué reorganizado y dotado de medios con que poder responder plenamente a las exigencias de la producción y tráfico franceses. El Office ha sido dividido en seis secciones en comunicación con todos los órganos informativos franceses existentes en el exterior. Además se vale de consejos, sugestiones y documentación provista por un grupo de consejeros del comercio exterior elegidos entre las más conspicuas personalidades del campo económico francés y residentes, ya sea en

la patria, ya sea en el extranjero. Se debe a estos consejeros la iniciativa para crear en Francia el instituto para asegurar los créditos a la exportación.

El Banco Nacional Francés del Comercio Exterior, fué creado en 1919. Solo puede tratar operaciones del Comercio de Exportación e Importación en Francia o países donde ya estén los Bancos franceses. — (10)

Alemania. — En este país, de organización bancaria centralizada, después de la guerra ha tenido aún un nuevo impulso la centralización. Ha observado atentamente la posición de sus adversarios sobre todo en aquellos países donde había posibilidad de dominar la situación mediante un trabajo tenaz y lento. En los hechos ha centralizado en un único ministerio de negocios económicos todas las cuestiones relativas a política económica, a tarifas, tratados, condiciones de la producción, estadística general del comercio exterior y de los otros países, al crédito a la banca, a los seguros, exposiciones, etc. Por otro lado el gobierno ha reagrupado en un solo potente organismo la fuerza productiva alemana, fundiendo en un único cuerpo, la "Reichsverband der deutschen industrie" las dos organizaciones existentes antes de la guerra, y estableciendo con esta organización la más estrecha colaboración en lo relativo al comercio exterior.

En fin, con la "Zentralstelle fur den Aussenhandel" anexa al Ministerio de Relaciones Exteriores, Alemania posee un servicio informativo de primer orden, listo para prestar en cualquier momento preciosos servicios a la producción y al comercio de su país.

Italia. — Fué la última en actuar en el campo de la competencia internacional, y no podía llegar más que en condiciones de inferioridad frente a los sistemas adoptados por sus competidores.

El Estado, fiel a la doctrina liberal de no intervención, se limitaba a ejercitar su poder únicamente en el campo de la política aduanera y de los tratados de comercio. Pero con el sobrevenir de la guerra, la necesidad de concentrar toda forma de actividad económica en manos del Estado, crearon el sentido de la colaboración y la conciencia de la utilidad de asociar los esfuerzos para obtener el objeto común. Así se fué abriendo camino la idea de que si el estatismo era vituperable por que traía un desperdicio de energía, no debía en cambio despreciarse el concepto de la colaboración entre el Estado y los productores para todos los problemas económicos de carácter interno y sobre todo para los de carácter exterior.

Se pensó en reemplazar por acciones, la Confederación General de la Industria, la del Comercio, y la de la Agricultura, bases sobre las cuales el Estado podría realizar su intervención para la mayor afirmación económica de Italia en el mundo.

La ley sobre el reconocimiento jurídico de los sindicatos y la más reciente que crea el ministerio de las corporaciones, realiza la con-

centración de los productores. Una ley que diera vida al Instituto para la Exportación, representaría el paso decisivo hacia la intervención estatal en las relaciones económicas con el exterior, y colocaría a Italia en las mismas condiciones de las otras naciones exportadoras, sacándola de la inferioridad en que estaba, apenas atenuada por el laudable esfuerzo del instituto italiano para la expansión comercial y colonial, y del "Ente Nazionale per l'esportazione". El Instituto para la Exportación, deberá ser un instituto de carácter técnico para la difusión de noticias relativas al comercio exterior, como ser costumbres y necesidades de otros mercados.

Inglaterra. — En 1826, ante el desarrollo industrial y la necesidad de crédito, una ley autorizó en provincias el establecimiento de Bancos por acciones (Joint Stock Banks). Hasta 1840 se establecieron 113 sociedades anónimas bancarias, las que junto con los Bancos particulares existentes prestaban alguna ayuda al comercio exterior (14). — En 1864 Inglaterra vió nacer una sociedad financiera poderosa, el Crédito General de Londres (10). — El Gobierno Británico nombró en 1914 una comisión presidida por Lord Farringdon, la cual llegó a la conclusión de que el régimen bancario inglés no podía asegurar al comercio de su país, la ayuda que éste precisaba y que por consecuencia se debía crear una institución especial (5). — En 1916 se crea la British Trade Corporation (14). — En el mismo año se nombra la comisión Balfour que reconoce la gran influencia de Alemania en el comercio exterior, y a raíz de cuyo informe se crea el "Overseas Trade Department" (2). — La iniciativa privada ha trabajado activamente con intención de conservar en el Reino Unido la mayor parte de los cambios internacionales. Muchos Bancos ingleses han formado en 1919 la Overseas British Bank Ltd., que se ha especializado en los asuntos cambios, pagos y envíos al extranjero, encajes, créditos documentados, etc. Es a la vez una sociedad de estudios provista de informes y agentes necesarios en los diversos países extrangeros. En 1920 fué fundada la Anglo Danubian Association. — 5) La iniciativa privada pareció insuficiente y habiendo fracasado el instituto protegido por el Estado, el gobierno inglés decidió después del armisticio ocuparse directamente de la cuestión de los créditos a la exportación. En Septiembre de 1921, la Insurance Office, fué completamente retocada y surgió un organismo de financiación del comercio exterior bajo el nombre de Export Credit Department. Los primeros resultados de esta organización fueron deplorables, a fin de un año de ejercicio, los créditos no pasaban de £ 450.000.— de las cuales £ 83.500.— solamente habían sido utilizadas. Los banqueros ponían grandes dificultades para descontar la parte de los créditos que no estaba cubierta por los adelantos del gobierno. La insistencia de la Federación de Industrias Británicas llevada en nombre del mundo industrial inglés, terminó por obtener en 1920 algunas modificaciones que tendían a subsanar estas dificultades. Un proyecto fué elaborado por sir Edward Mountain de

la Eagle Star and British Dominions Insurance Co. Este plan preveía la cooperación de los Bancos, del Estado y las Compañías de Seguro con el fin de permitir a los comerciantes disponer del exceso de sus stocks en favor de países donde el crédito ha sido debilitado por la guerra. Este sindicato recibiría del gobierno 13 millones de libras sobre los 26 millones puestos a disposición de la Export Credit Department y se substituiría a la Export Credit Department en esta proporción para asegurar a los exportadores y para hacerles adelantos. — (5)

CAPITULO II

ORGANIZACION BANCARIA

1) Principales países.

Inglaterra. — La tierra clásica de la organización bancaria es sin duda Inglaterra, donde la larga tradición mercantil ha hecho necesario constituir y consolidar una vastísima red de organismos bancarios magníficamente preparados para responder a las más variadas exigencias de un mercado financiero que presenta posibilidades ilimitadas. Un siglo de monopolio bancario y financiero mundial, ha hecho posible una minuciosa división del trabajo. Ningún pueblo de la tierra puede exhibir una organización bancaria tan perfecta como la del mercado de Londres.

Primero está la Banca de Inglaterra, luego los Joint Stock Banks que recojen el ahorro nacional y lo emplean en parte, sea en adquisiciones de fondos públicos, sea al través del descuento de letras comerciales giradas por otros Bancos; después los "bill brokers" y los "bill dealers"; después aún los "merchant bankers" o sean Bancos de negocios y luego los foreing banks y los colonial banks.

Los Bancos de negocios se distinguen en tres categorías: los merchant bankers, los colonial banks y los foreing banks. Los primeros se especializan en participaciones financieras en tanto que los otros dos realizan operaciones de comercio exterior. Raramente un Banco se ocupa de dos territorios distintos y gracias a esta especialización, todo Banco está listo para prestar preciosos servicios a su clientela sea desde el punto de vista de la información sobre las firmas de otros países o sobre la posibilidad económica del país sobre el cual ejerce su actividad. Los Foreing Banks que son una veintena han diseminado en todo el mundo unas 250 agencias. Los colonial Banks son casi el doble y tienen 4.200 filiales. En todo país donde la exportación ha tenido necesidad de ayuda bancaria, han sido creados los Bancos necesarios bajo la forma de establecimientos perfectamente independientes de los Bancos metropolitanos, teniendo su sede social en el territorio

inglés pero su centro de explotación en el país donde se han constituído. La sede social está en relación directa con los exportadores a quienes dá rápidamente las facilidades de crédito que soliciten, en tanto que el centro establecido en el extranjero, le envía informes frecuentes. — (15)

En Setiembre de 1921 fué creado el Export Credit Department para financiar el comercio exterior. Mediante un sistema de garantías el exportador inglés recibía a crédito el 80 % de su venta y se eximía de responsabilidad por falta de pago. A pesar de estas ventajas el sistema quedó paralizado por diversas circunstancias. Buscando el remedio, surgió el proyecto Mountain de constituir el sindicato que daría entrada a todos los beneficios que pudieran obtenerse por los seguros y soportaría todos los gastos de administración. Establecía también una colaboración con Bancos de otros países. No se acordarían adelantos, pero el gobierno garantizaría el pago de las facturas de los negociantes. El monto total de las garantías que pudiera asumir el Export Credit Department en un momento dado, estaba siempre fijado en 26 millones de libras, pero gracias a que el Banco no daba crédito sino garantía, estos 26 millones habían permitido trabajar por una suma de 20 y 30 veces mayor. Era un aporte apreciable el que se llevaba al comercio inglés. El crédito se otorgaba en dos formas: 1) generalmente, por el que se establece un monto contra el que puede girar libremente el exportador — 2) especiales, en que cada operación debe ser acordada por un monto exacto. El sistema se basa en el depósito de una caución, sumamente importante por que de ella dependerá la parte de pérdida que deberá recaer sobre el Export Credit Department.

Para hacer eficaz esta organización, los Bancos ingleses mantienen por lo general una constante vigilancia sobre la clientela, habiéndose tildado hasta de exagerada su prudencia. — (5)

Alemania. — Su organización bancaria se caracteriza por una especialización territorial; los Bancos alemanes son al mismo tiempo de negocios y de depósito, realizando así la conciliación de lo opuesto con audacia grande, pero que ha permitido a Alemania ponerse casi a la cabeza de las naciones exportadoras, y vencer en la competencia económica internacional. En Alemania todos los Bancos se ocupan del comercio exterior, pero hay un grupo cuyo fin principal aunque no exclusivo es el de ayudarlo.

Su red se extiende sobre el mundo, y los Bancos de diversos países, no son sucursales de institutos alemanes, sino Bancos autónomos con capital propio. Alemania había seguido el ejemplo inglés implantando sucursales, pero la audacia de los medios adoptados podía llevar a complicaciones que comprometerían la fortuna de los Bancos matrices. Por ello cambió de sistemas implantando filiales y Bancos controlados, poseyendo los Bancos madres en las primeras la totalidad de las acciones y en los segundos, la mayoría de ellas.

Alemania abre créditos a un año, indudablemente más largos que Inglaterra y Francia, y al descubierto (15) con una facilidad extraordinaria que en otros países parecería temeraria (4). — Los grandes Bancos alemanes tienen en cartera acciones de casi todos los grandes Bancos europeos, lo que les permite gozar cerca de ellos de más largo crédito. Basados en esto conceden largos plazos a sus clientes con el dinero que obtienen, descontando letras sucesivas sobre diversos Bancos de otras nacionalidades y ganando la diferencia entre el interés que le paga el comerciante y el que paga a los Bancos extranjeros (3). — Cuando consideran el monto de las aceptaciones muy elevado para un determinado Banco, conceden a los clientes un crédito de descuento contra sus letras de ultramar, autorizándolos a que les remitan documentos con dos firmas, y negocian estas letras para equilibrar sus cajas.

La eficacia del sistema alemán se basa en su gran servicio de informes. Han llegado a obtener permanentemente detalles precisos sobre las casas del mundo entero. El medio más fácil que han encontrado ha sido el de encargarse de todas las cobranzas en condiciones tan suaves, que hasta les dejan pérdida, pero pueden así con conocimiento de causa, por un lado dirigir sus clientes a las casas que se proponen trabajar y por otro lado tener un doble elemento de apreciación por la apertura de créditos o el descuento de papel, conociendo a la vez el valor del vendedor y del comprador.

Estos servicios hacen correr un grave peligro a los comerciantes extranjeros que deben pasar por sus manos. Es para los banqueros alemanes muy fácil darse cuenta de la forma en que deben proceder para paralizar los negocios de quien no sea su connacional, avisando el importe de las facturas a alguna casa alemana del ramo, en forma que al ir la competidora a hacer nueva oferta, encuentre la plaza tomada por el alemán. — (5)

Todos los Bancos alemanes forman agrupaciones y se apoyan mutuamente. Pero el peligro es grande al sufrir algún día un golpe rudo, ocasionado por alguna quiebra industrial. La crisis de 1901 ha tenido por causa primera el crack de la Leipziger Bank, originada por la quiebra de una importante empresa que ella comanditaba; a lo largo de la crisis de 1907-08 muchas quiebras de Banco tuvieron una causa parecida, y en 1911 en medio de la crisis provocada por la cuestión de Marruecos que produjo una contracción en el mercado monetario, sorprendió la magnitud de las quiebras bancarias en Alemania. Las prácticas de los Bancos alemanes son condenables, no solo desde el punto vista financiera sino también desde el punto de vista de los hechos
En pleno período de prosperidad los defectos del sistema no surgen porque las empresas hasta las menos equilibradas desde el punto de vista financiero dan beneficios suficientes para ocultar su debilidad. Pero desde que el período de depresión comienza, la situación de los Bancos alemanes resulta cada vez más crítica. — (15)

Otra táctica usada es la de introducir en los Bancos de los adversarios, directores y empleados alemanes, mediante el procedimiento de apoderarse del 51 % del capital y luego de establecida su supremacía deshaciéndose lentamente de este capital, pero conservando con una disciplina admirable, unidad de acción en las asambleas, lo que les permite con el 4 % seguir rigiendo las sociedades. Otra característica singular de la técnica alemana es que estudian las costumbres del mercado a conquistar y venden ajustándose a ellas.

Francia. — Lo primero que debe observarse es que los institutos existentes son al mismo tiempo Bancos de depósito y de negocio. Los Bancos de depósito descuidan casi en absoluto el comercio exterior y limitan su acción solamente a las subvenciones para las exportaciones hacia aquellos países en los cuales hay posibilidad de fáciles y rápidas transacciones. Tienen sucursales o agencias esparcidas en las principales ciudades de Europa y sobre todo del Africa septentrional. No prestan casi apoyo al comercio exterior.

Los Bancos locales y regionales, no pueden por la exigüidad de los medios de que disponen, aportar una ayuda valiosa al gran comercio de exportación. Los grandes Bancos de negocios, se ocupan en crear empresas nuevas y en financiar aquellas que tienen necesidad de capital para desenvolverse o para sostenerse. En cambio el comercio exterior halla efectiva colaboración en los Bancos de ultramar como el Banco Francés e Italiano para la América del Sud, —que descuenta letras con vencimiento hasta cuatro meses y anticipa contra la presentación de factura del 60 % al 80 %. Los Bancos coloniales colaboran dando facilidades a la explotación agrícola e industrial de la colonia. Debe señalarse el ejemplo de los Comptoirs industriales que tienen por fin facilitar el comercio de exportación ya sea por el sistema de las aceptaciones o de las primas de garantía, existiendo varios de ellos en diversos puntos de Francia.

Los Bancos con sede en las colonias o países extrangeros suelen ser corresponsales de los grandes establecimientos de crédito y como tales son representantes del comercio exterior de importación y exportación francés. — (4)

En general puede decirse de los Bancos franceses, que prestan pequeña ayuda a los exportadores, puesto que el dinero que poseen es de reembolso susceptible de ser exijido de inmediato, en tanto que los créditos a la exportación han de ser a largo plazo.

Estados Unidos. — El sistema bancario americano se considera iniciado con la Federal Reserve Act y completado con la Edge Act. Estas leyes permiten la creación de corporaciones bancarias, cuyo objeto casi único es la financiación del comercio de exportación. Según la Edge Act, pueden constituírse: los Acceptance Banks que descuentan directamente a los importadores y a los exportadores el documento comercial exterior, y los Debenture Banks que acuerdan préstamos a

largo término a los importadores extranjeros en condiciones de dar serias garantías o fianzas, procurándose los fondos necesarios gracias a la emisión de obligaciones especiales, cuyo monto puede alcanzar a la cifra de diez veces el valor del capital y reservas. Los Bancos federales de reserva pueden descontar letras pero llenando muchas condiciones de plazo y de monto.

Lo que más ha contribuído a desenvolver la banca americana ha sido la facultad concedida por la ley a los Bancos nacionales con más de un millón de dólares de capital y reservas para crear sucursales en el exterior.

Antes de modificarse la ley, los Bancos americanos estaban obligados a consentir solamente préstamos rápidamente realizables y su actividad se orientaba más a las operaciones especulativas que a las operaciones comerciales, de modo que el importador o el exportador debía trabajar sobre todo con su propio capital. Esta ausencia de un mercado de descuento creaba para el comerciante norteamericano una inferioridad en el mercado internacional. Ante la interdicción creada por la ley a los Bancos americanos para dar su aceptación, el importador americano estaba obligado para pagar sus compras a recurrir a los Bancos franceses, alemanes y sobre todo ingleses. No podían fundar agencias o filiales en el extranjero, ni tomar participaciones en sociedades extranjeras financieras. Les faltaban conocimiento o influencias; incapaces de proporcionar informes o consejos a los comerciantes americanos, obligaban a estos a dirigirse a los Bancos extranjeros. Modificada la ley, los Federal Reserve Bank fueron autorizados a descontar las letras aceptadas, que fueron consecuencia de la importación o exportación de mercaderías, siempre que no faltaran más de tres meses para su vencimiento y que llevaran el endoso de un Banco accionista. El total de las aceptaciones así descontadas no debía pasar jamás la mitad del capital realizado y reservas del establecimiento que las presenta al descuento. Estas disposiciones tienden a asegurar el descuento, dando al Federal Reserve Bank un mínimo de garantía que tendrá por consecuencia incitarlos a deshacerse de las operaciones de especulación y a poner sus recursos a disposición del comercio y de la industria. A poco de dictada la ley, los Bancos americanos comenzaron a abrir sucursales en Sud América y Europa.

2) Instituto de Exportación.

Varios países han pensado en las ventajas que aportaría la fundación de un instituto para la exportación. En Italia se ha propiciado el Instituto Nacional para la Exportación, limitando su campo de acción a las informaciones pura y simplemente. Pero es evidente que el Comercio Exterior encuentra apoyo sobre todo en el préstamo de capitales. Por ello se ha propiciado también la creación de la Banca Italiana para el Comercio Exterior (BICE), que coordinará todos los

factores que contribuyen a fomentar el Comercio Exterior. En cuanto al capital necesario se opina que no debe surgir del Estado sino de los Bancos interesados en el desarrollo del Comercio Internacional, que aportaran el capital con un porcentaje del propio, asumiendo cada uno un riesgo limitado. Podría también procurarse el capital necesario por medio de emisión de obligaciones, pero la dificultad se presenta en encontrar quién garante estas obligaciones.

Podría actuar en el Comercio Internacional por la vía directa o la indirecta. Con el sistema directo es la BICE la que anticipa los fondos a la exportación y moviliza el crédito mediante el anticipo de efectivo. Con el sistema indirecto la BICE se compromete a aceptar las letras que sobre sí emita el exportador, quién puede descontar la letra en los comunes institutos de crédito.

La ventaja consiste en el hecho de que la BICE se hace cargo de la letra a largo vencimiento emitida por el exportador contra el importador y autoriza al primero a girar contra sí una letra a corto término que podrá descontar en un Banco cualquiera, y así no altera el trabajo normal de los Bancos ya existentes.

En cuanto a la penetración en los mercados es trabajo lento y paciente de largos años. El primero tendrá que trabajar en base al capital y a medida que el comercio recibe impulso, recurrirá a la emisión de obligaciones. La primera garantía de estas obligaciones se constituye por el patrimonio del Banco. La emisión de obligaciones no debe alcanzar por un tiempo a un monto mayor que el capital y reservas del Banco.

El Estado que sería también garante de las obligaciones, debería participar en los beneficios, en las pérdidas y en la administración, con fines de control. Tendrá la función de asegurar el crédito en un monto que puede alcanzar el 80 % por ejemplo para lo cual deberá completarse con un organismo reasegurador, que tendría también la función de organizar un gran servicio de informaciones de la clientela exterior y estaría en colaboración con la BICE. — (2)

En Francia muchos autores han solicitado la creación de un Banco de Estado que llenara la función de apoyo al exportador, y algunos hasta se han atrevido a proponer modificaciones en el estatuto del Banco de Francia, para adaptarlo a este propósito.

M. A. Prince por ejemplo, propuso modificar los estatutos del Banco de Francia a fin de permitirle, por un lado descontar el papel con dos firmas, y por otro descontar el papel a largo término. Pero habiendo considerado posteriormente este proyecto al par que demasiado simplista, demasiado revolucionario, solicitó en 1911 la creación de un Banco de exportación con capital subscripto por los accionistas del Banco de Francia. Este Banco descontaría las letras a los exportadores pudiendo hacerlas redescontar en el Banco de Francia, aunque para él resulte una inmovilización de más de tres meses, inmovilización

que debería ser compensada por la calidad especial de este papel que llevaría cuatro firmas: la del exportador, la del comprador, la del Banco intermediario y la del Banco de exportación.

Para M. Artaud, el descuento de papel a largo término por el Banco de Francia, estaría compensado por una autorización de emisión de billetes de Banco, hasta la concurrencia de alrededor de 500 millones de francos, divididos en billetes de 10.000.— y que circularían únicamente entre banqueros, para no recargar la circulación monetaria.

3) Bancos de negocios.

El fin de los Bancos de negocios es la comandita industrial, la colocación en su clientela de acciones u obligaciones de empresas serias. Los Bancos de depósitos están obligados por la índole de sus operaciones a tener grandes disponibilidades, y de ahí surge la función de los Bancos de negocios para favorecer el desarrollo industrial, para proveer a las empresas en vía de desenvolvimiento o a las empresas que se encuentran en una situación momentáneamente embarazada, sin que el objeto social les impida realizar beneficios, los capitales de que ellas tienen necesidad. Cuando tienen intereses comprometidos en alguna empresa, le continúan asegurando su constante expansión y acordándole crédito cada vez que es necesario.

Operaciones que efectúan. — Pueden ser clasificadas en: a) operaciones con las sociedades, y b) operaciones con los poderes públicos.

a) En este terreno es donde encuentran su campo de acción por excelencia: 1) Toman participaciones — 2) Realizan operaciones corrientes de Banco. La operación bancaria más eficaz en este orden de ideas es el adelanto o apertura de crédito. Los Bancos de negocios, dadas las estrechas relaciones que tienen con las empresas por ellos comanditadas, les consienten adelantos con bastante liberalidad, ya que están constante y exactamente informadas de su funcionamiento.

Es en esta situación que otorgan crédito a largo plazo para la exportación, en las condiciones comunes de este crédito.

b) Con los poderes públicos desempeñan funciones completamente ajenas al comercio de exportación que nos interesa.

Iniciativa en el país. — Como dato ilustrativo se citan las conclusiones del Segundo Congreso de la Industria Argentina, publicadas en la Revista de la Unión Industrial Argentina.

1) Solicitar de la Banca Nacional una organización que resuelva en forma definitiva: ....b) la creación entre los Bancos de secciones especiales para atender las operaciones de crédito para la ex-

portación e intercambio — c) la organización de corporaciones o consorcios entre los principales Bancos de la república para crear Bancos comerciales o de negocios en los países del continente que puedan ser consumidores de primeras materias de producción nacional o de artículos terminados de la industria argentina, a fin de difundir ésta en el exterior, acordando créditos a importadores y exportadores de nuestra producción fabril.

2) Exhortar en el mismo sentido a las grandes empresas comerciales y a los fuertes capitalistas del país, invitándoles a que organicen Bancos de negocios, que instituyan el crédito de fomento industrial y que se preocupen de financiar el comercio con el exterior, de la producción fabril de la República.

4) "Comptoirs" industriales.

En la ciudad francesa de Roubaix se fundó el primero y no tardó en ser imitado en otras ciudades. Creado en 1910 en forma de sociedad anónima con un capital de $ 500.000.— subscriptos por los industriales laneros de la ciudad, negociantes en lana, peinadores, hilanderos, tintoreros, fabricantes, etc., vió pronto sus esfuerzos coronados por el éxito. Elevó poco después su capital a $ 1.000.000.— (10)

Animados por el éxito, la Unión Francesa de Hilanderos de Lanas Peinadas, decidió preparar la constitución de un Comptoir de Exportación, cuyo capital se subscribiría entre los hilanderos proporcionalmente al número de "broches". Su objeto sería proporcionar informes y acordar créditos para la exportación. En 1919 se creó en Lyon una sociedad de exportación, inspirada en el Comptoir de Roubaix, dirigida por un consejo de comerciantes e industriales, asistido por una comisión de tres miembros, seleccionados por su capacidad eminente, encargados de dar su opinión sobre las solicitudes de crédito. Si la sociedad decide interesarse en el negocio, recibe en fianza las letras del vendedor en cambio de las cuales autoriza a hacer contra ella, libranzas a tres meses.

Otorga crédito a largo plazo y retiene en garantía las letras contra el comprador o la factura en caso de pago al contado. Otras veces no otorga crédito, pero acepta una letra girada contra él a corto plazo y la renueva mientras sea necesario hasta el pago de la factura. Así transforma en papel bancable la letra a largo término del exportador, y la firma de un librado extrangero y desconocido, se substituye por la del Comptoir que es universalmente conocido. También dá su garantía sobre la insolvencia de los deudores, y evita el abuso disponiendo que el primero y cuarto sector del riesgo deberán siempre ser soportados por el vendedor, y la sociedad no soportará más que el 50 % intermedio.

Gracias al Comptoir, diversas casas que antes no osaban, faltos de

capitales o de conocimientos, buscar salidas en el extranjero, han evolucionado francamente hacia la exportación.

5) British Trade Bank del proyecto Farringdon.

La Comisión Farringdon, nombrada en 1914 por el gobierno inglés, aconsejó la creación de un instituto especial que prestara la ayuda necesaria al comercio exterior. Esta recomendación fué acompañada de un completo plan estudiado al detalle; preveía la constitución de la British Trade Bank protegida por una "real charter" que se dedicaría únicamente a los negocios exteriores bajo la forma de apertura de cuentas y de créditos. Sus características típicas, eran: interdicción de aceptar depósitos a la vista o a corto término, cooperación con los Bancos ingleses en el extranjero, interdicción de ocuparse de negocios, en los cuales están ya ocupados los Bancos existentes. Esta institución contó con la oposición de los Bancos que la redujeron a no ser más que una especie de gran compañía de colonización, por lo que podemos considerar que fracasó en su objeto. — (5)

6) Banco Nacional Francés del Comercio Exterior (BNFCE).

La fundación de este Banco fué recibida con gran simpatía, ya que su objeto era activar la expansión del comercio exterior francés y por consecuencia acrecer la influencia de este país en el extranjero, puesto que llenando una laguna en la organización del crédito no hacía competencia a ningún Banco ya establecido. En caso de tener éxito al constituírse, y demostrar por los resultados de su primer ejercicio que se desenvolvía con prosperidad, no tendría mejor sostén que las mismas sociedades de crédito quienes no vacilarían en hacer por su intermedio, y con su garantía más largos créditos al comercio exterior francés, facilitando sus negocios.

En cuanto a la organización administrativa, el Banco se regía por las siguientes disposiciones: Cuando los establecimientos financieros franceses ya están representados en una plaza, el BNFCE no podrá establecerse sin un acuerdo con estos establecimientos o en su defecto la conformidad de los comisarios del gobierno, instituídos al lado de la BNFCE. Estos comisarios del gobierno en número de dos están encargados del control de la casa. La sociedad está administrada por un consejo de 9 a 20 miembros que deben ser franceses, y en sus dos terceras partes, comerciantes o industriales, estando formado el otro tercio por banqueros o funcionarios de establecimientos financieros. Cuenta además con los comités consultivos que tendrán por misión el dar opiniones sobre los créditos solicitados, el valor de los documentos de comercio propuestos al descuento, etc.

El Estado que ha contribuído financieramente y con su responsa-

bilidad a la creación de la entidad, participa en los beneficios. La Sociedad no puede tener en Francia ni sucursales ni agencias. En la sede social y en las agencias de las ciudades donde se encuentren ya las representaciones de otros Bancos, sus operaciones deben limitarse extrictamente a las que conciernen al comercio de exportación e importación. Para las agencias en el extranjero se le ha dejado una gran libertad, pero no se le permite hacer operaciones de bolsa o de especulación. No estaba autorizada en ningún caso a abrir cuentas de depósitos. El principio fundamental del funcionamiento de sus servicios de crédito, es la transformación en papel a corto término del papel a largo término, girado por el exportador contra su comprador extranjero.

El problema para el exportador es hacer descontar la letra. Si la BNFCE está dispuesta a prestar su apoyo, el exportador le remite la letra endosada a su orden. La BNFCE resulta así acreedora del precio al lado del vendedor y lo autoriza a girar sobre ella una letra a tres meses de la fecha. Esta letra aceptada por la BNFCE presenta garantías suficientes como para que cualquier Banco la descuente, y éste en caso de tener que movilizar su importe puede financiar a su vez y redescontarla una vez colocada su firma. A su vencimiento, la letra se renueva hasta el pago de la letra original.

Mientras tanto si el Banco tenía necesidad de el dinero podrá redescontar las letras en el Banco de Francia que aceptará, puesto que el documento presenta garantías ya que lleva tres firmas, la del exportador, la de la BNFCE y la del Banco descontador, de las cuales siempre las dos últimas son de primer orden.

Además puede realizar adelantos sobre mercaderías, descuentos, warrants, etc.

Sus resultados fueron malos. Dió déficit en las primeras operaciones realizadas, no estableció las sucursales necesarias a pesar de haber invertido capitales fuertes con este objeto.

7) Informes.

Se ha sostenido que el éxito de los exportadores alemanes, se debe a la perfecta organización informativa, —basada en los emigrados alemanes que colaboran en una obra de penetración y conquista pacífica.

Estados Unidos. — Para obtener informes existen organizaciones técnicas, que se han dedicado a ello. Por ejemplo en EE. UU. existen agencias especializadas por materia o por territorio y otras como la Dum & Co. y la Bradstreet en condiciones de facilitar informes sobre un número ilimitado de firmas de cualquier especialidad. Las dos firmas publican además un "vademecum" del crédito en el cual están

clasificadas las firmas según su capacidad, con lo que un mayorista puede conocer de antemano la capacidad de cualquier comerciante.

Así es posible reducir notablemente el riesgo de las operaciones comerciales, sin poderlo eliminar en absoluto, pues si varias firmas otorgan el máximo crédito que puede afrontar el cliente, entre todas exceden esta cantidad. Además siendo estático el "vademecum", no puede estar nunca rigurosamente al día.

Francia. — Con el objeto de subsanar estos inconvenientes en este país, se ha propiciado un sistema en que los comerciantes comunican a las agencias creadas con este objeto en el exterior, los giros aceptados, su importancia, la fecha y la fecha de vencimiento. Comunican también todas las modificaciones que se introduzcan a este vencimiento como ser: solicitud de prórroga, no pago, etc. La agencia puede entonces indicar en forma precisa la posición exacta del comprador en un momento dado, a todos sus proveedores que estén asociados al servicio de informes. El sistema tiene también la ventaja de dejar constituídas agencias en el exterior, que pueden prestar señalados servicios, como por ejemplo: vigilar al importador, recuperar los créditos, defender a los compatriotas en todas las dificultades aduaneras, dar informes referentes al mercado, etc. Este sistema ha encontrado inconvenientes en la práctica, en el costo de las agencias a crearse, en la indiosincracia latina que no envía un informe por cada venta.

Alemania. — El sistema de este país, es el de hacer aunque sea gratuitamente un servicio de cobranzas, lo que le permite vigilar de cerca la firma, y conocer en cada momento las funciones, capacidad, solvencia, monto de los negocios, clientela, proveedores, costo de la materia prima, etc.—, informes que puestos a disposición de los exportadores alemanes, les permiten conquistar mercados.

8) Crédito.

Forma de dar crédito a la exportación. — Hemos visto que los depósitos de los Bancos no pueden utilizarse para dar crédito al comercio de exportación, por ser insuficientes los que están depositados a largo plazo y no ser utilizables los exigibles de inmediato.

Puede también ofrecer garantías en vez de otorgar créditos, con lo que la eficacia se mantiene y el desembolso de efectivo no se realiza más que en caso de insolvencia. El Estado Belga, por ejemplo, adoptó la garantía gubernamental. Está autorizado a acordar su garantía para la venta de mercaderías en el extrangero hasta la concurrencia de 250 millones. Ha sido reglamentada esta disposición para que no dé un resultado en contradicción con el objeto que se propone realizar, estableciendo requisitos en lo relativo al comité director, nacionalidad del beneficiario, garantías, duración, insolvencia, etc. — (5)

CAPITULO III

MEDIOS DE QUE DISPONEN LOS BANCOS. — SINTESIS DE SU CONCEPTO Y EMPLEO

Clasificaré estos medios para otorgar crédito en cuatro clases, según la garantía, a saber: 1) Garantías agenas al préstamo — 2) Garantías documentales — 3) Garantías en mercaderías — 4) Garantías personales. De aquellas que no se prestan para otorgar crédito a la exportación, solamente haré la mención.

1) Garantías agenas al préstamo.

a) **Caución** — b) **Hipoteca.**

c) **Seguro (Ducroire).** — El asegurador se responsabiliza de la solvencia del deudor. A fin de poder prestar este servicio de seguro, requieren los Bancos contar con un prolijo servicio de informes, y aún así solamente aceptar los créditos que presenten poco riesgo. Prestan un verdadero servicio a la exportación especialmente, dadas las dificultades que se presentan a todo comerciante para estar bien informados acerca de comerciantes de otros países, y dados los riesgos mayores inherentes a esta clase de operaciones.

2) Garantías documentales.

Letras. — Doy por conocido su concepto y su uso. La letra no elimina el riesgo, pues siempre hay posibilidad de que no se pague, pero en cambio es de una gran movilidad, y de ahí su ventaja para aplicarla a la exportación. El exportador puede cobrar su mercadería al embarcarla, descontando la letra, en cambio el importador de otro país solamente la pagará al recibirla o un tiempo después, el necesario para vender la mercadería y cobrarla, pues el plazo que se establece en la letra le da el margen de tiempo necesario para ello. La dificultad que suele presentarse es que las letras a más de 90 días no son fácilmente descontadas. Se encuentra la solución en los Bancos de exportación que las aceptan, dando en cambio otras sucesivas a corto plazo. La **aceptación** es una de las modalidades de utilizar las letras y consiste en que el Banco otorgue crédito tomando como garantía una letra a su favor y a cargo del comerciante que solicita crédito, la que será fácilmente negociada en casa de otro banquero gracias a la solvencia reconocida del aceptante. El Banco basa su préstamo únicamente en

la garantía documental que queda en su poder con préstamos de crédito y no de dinero, ya que el banquero presta su firma en vez de fondos,— corriendo siempre un riesgo puesto que se reconoce deudor del monto de la letra.

Letra documentada. — Es el envío por el vendedor al Banco, de la letra contra el comprador adjuntando la factura. El Banco entrega la factura al comprador contra aceptación de la letra. El comprador está obligado a aceptar la letra, pero siempre hay una parte de riesgo para el Banco y para el vendedor, pues puede no pagar la letra aceptada. — 2) Al vendedor le será más fácil descontar la letra. El banquero no necesita dar crédito basado en la honorabilidad del comerciante que le lleva la letra, sino en la mercadería, cuya posesión no entregará hasta que no sea aceptado el documento. El conocimiento es un título de prenda, garantía principal del banquero quién tiene con él, el derecho de dar destino a las mercaderías.

Letra confirmada. — Como el comerciante exportador e importador, conocen por regla general cada uno respectivamente a un banquero de su país, es común, para atenuar el riesgo que el comprador autorice al vendedor a girar contra su banquero, quién acepta por orden del comprador y descuenta la letra en el Banco del vendedor, recibiendo el dinero de inmediato. En esta forma, el que adelanta el dinero por la letra que giró el vendedor es el Banco del vendedor, y el compromiso que hace pesar sobre sí el Banco del comprador, existe en virtud de una orden del comprador. Cada Banco conoce a su cliente y en él deposita su confianza.

Crédito confirmado significa que el banquero aceptante se compromete previamente por carta a aceptar las letras que se creen en las condiciones estipuladas. La carta por la cual el banquero toma este compromiso, se llama carta de crédito.

Letter of lien. — Usadas entre Gran Bretaña y el Japón o extremo oriente. Su mecanismo es el siguiente: En tanto que ha realizado la expedición de un pedido, el exportador remite a su banquero los documentos de embarque con la factura de las mercaderías. Para consentir un adelanto sobre su monto, el banquero hace firmar al exportador un compromiso por el cual le cede la propiedad de la mercadería en garantía de los adelantos que van a consentir. Los documentos son enseguida dirigidos a una sucursal del Banco. Es un crédito confirmado en el cual los documentos, no son remitidos al comprador, más que con un compromiso de este (letter of lien) de conservar la mercadería por cuenta del Banco y de entregarle el monto de las ventas hasta cubrir el total de la suma debida.

Revolving credit. — Es un crédito de aceptación renovable a su vencimiento, tantas veces como sea necesario, según el plazo por el que se precise el crédito.

3) Garantías en mercadería.

Adelantos sobre mercaderías en viaje. — La mercadería presenta una garantía real suficiente como para decidir a un banquero a facilitar créditos sobre ella, máxime cuando puede reservarse la posesión de la misma con la simple retención del conocimiento, —que puede ser fraccionado mediante lo que se llama la "delivery order", carta emanada del portador y dirigida al capitán, invitándolo a librar a favor de persona determinada una parte de la mercadería.

Venta en consignación. — Es empleado sobre todo por los alemanes que por este medio adelantan la mercadería para ser cobrada a medida de su venta. Presenta para el exportador la ventaja de que liga íntimamente los intereses del cliente a los suyos, ya que el proveedor ha enviado las mercaderías en consignación y el cliente ha pagado el transporte y los derechos de Aduana, que le interesa recuperar cuanto antes con la venta. El importador encuentra ventajas en poder exhibir las mercaderías a sus clientes, y en la economía que por cantidad se conceden en los gastos de transporte y en los intermediarios. Es un método que presenta grandes riesgos. — (5)

Crédito para terminar la mercadería. — Por él los prestamistas vendedores de materias primas, tienen un derecho de prenda durante toda la duración de las transformaciones, hasta la venta del objeto fabricado. En la práctica ha fracasado.

4) Garantías personales.

Llámanse descubiertos por cuanto la institución bancaria que otorga el crédito no se garante ni con documentos ni con mercaderías, ni exigiendo la garantía de un tercero, sino que adelanta el dinero basándose en la confianza que le inspire el beneficiario.

Cuenta Corriente. — Es la forma más simple. Se requiere que el vendedor confíe en el comprador y que el Banco confíe en el vendedor. Aunque en el momento de establecer el compromiso, el vendedor presente apariencias insospechables de rectitud, honestidad y capacidad, el riesgo no desaparece para el Banco, ya que pueden sobrevenir posteriormente hechos que hagan perder al vendedor o al banquero el total del importe.

Sobre los libros. — En este sistema, el Banco que otorga crédito, se reserva el derecho de inspeccionar los libros del deudor.

Packing-credit. — Es decir sobre las mercaderías ya empaquetadas pero aún no despachadas. El Banco obra sobre la fe que le inspira el exportador sobre el cual deposita su confianza, por que no conserva derecho sobre la mercadería, sino que ésta es el motivo del crédito. — (6)

Over draft. — En esta operación, el exportador gira sobre su banquero previa autorización y a cargo de su Cuenta Corriente, hasta un límite que no debe pasar. Estas letras en descubierto sirven generalmente para pagar al fabricante las mercaderías que el negociante tiene la intención de expedir al extranjero. Aceptadas por el Banco son remitidas por el exportador al industrial en pago de su pedido.

Cash credit. — Llamado también crédito caucionado, parece en la actualidad un poco abandonado. Es el sistema por el cual la apertura de crédito, hecha por una suma determinada, está garantida por la solvencia de dos cauciones conocidas por su honorabilidad. Está basada en una especie de garantía extra bancaria. — (5)

CAPITULO IV

INTERES EN IMPULSAR LA EXPORTACION DE YERBA MATE

Terrenos aptos para producir en el mundo. — En el mundo, solo se conocen como aptas para producir yerba mate, las regiones de los Ríos Paraná y Uruguay en Brasil y Paraguay, y el territorio de Misiones y norte de Corrientes en la República Argentina.

Producción mundial. — La producción de cultivo alcanzará hoy aproximadamente a 60.000 toneladas, abasteciendo el resto del consumo mundial 80.000 toneladas de producción silvestre. En total 140.000 toneladas. Hasta hace pocos años, no obstante el consumo total estaba abastecido únicamente por la yerba silvestre, es decir, que ésta puede suplir un mínimo de 140.000 toneladas, lo que nos permite suponer que en la actualidad puede producirse si fuera necesario un mínimo de 200.000 toneladas.

Producción nacional. — En su totalidad formada por yerbas de cultivo alcanzó en 1933 un monto de 52.000 toneladas, y se supone que para 1935 esta cifra se ha elevado a 58.000 toneladas, pudiendo alcanzar un máximo de producción las plantas actuales de 85.000 toneladas al cabo de unos 5 o 6 años. Los yerbales silvestres fiscales de San Pedro y San Antonio en el interior de Misiones, se hallan inexplotados desde hacen varias decenas de años, y lo mismo puede decirse de algunos otros que se encuentran en propiedades particulares o en tierras fiscales inexploradas. El territorio de Misiones es casi íntegramente apto para el cultivo de la yerba mate y mide aproximadamente 2.000.000 de hectáreas, de las cuales 667.700, según dato de la Dirección de Tierras y Colonias, son de propiedad fiscal.

En la actualidad, censo de 1933, se hallan bajo cultivo 45.000 hectáreas solamente de esta enorme extensión apta, cuya tercera parte es de propiedad fiscal.

El consumo mundial. — Se halla distribuído en la actualidad entre los siguientes países:

País	Habitantes	Consumo	Consumo por cápita
Argentina	12.000.000	90.000	7.50 kilos
Uruguay	2.000.000	18.000	9.— "
Brasil	40.000.000	15.000	3.700 "
Chile	5.000.000	5.000	1.— "
Paraguay	1.000.000	7.000	7.— "
Estados Unidos . .	125.000.000	150	0.001 "
Alemania	70.000.000	1.300	0.020 "

Por considerarlo especialmente interesante, suministro el detalle anual de las importaciones de yerba en toneladas, en EE. UU. y Alemania:

Año	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935 (seis meses)
Alemania	8	73	219	343	966	1300	145	70	
EE. UU.						19	60	130	150

Vemos como la yerba mate supo abrirse camino en Alemania, y como al decuplicarse los derechos para su introducción en dicho país, en 1933 se amputó este mercado para los industriales argentinos y brasileros que habían invertido fuertes sumas en propaganda. La yerba mate es, pues, susceptible de ser introducida en los mercados de ultramar, como está probado por la aceptación que le dispensaron estos dos países y por la cantidad de extranjeros que en sud-américa la consu-

men. Si se considera además que la yerba mate gracias a investigaciones científicas, afirma día a día, su condición de alimento, utilísimo para la nutrición, y se tiene en cuenta que estamos en condiciones de atender con producto argentino el mayor consumo que pueda presentarse, producto por el cual ya se ha manifestado preferencia en algunas partes, se comprende de inmediato el interés que presenta darle toda clase de facilidades bancarias para impulsar el desarrollo de esta nueva riqueza.

CAPITULO V

ESTUDIO DE LAS TRANSFORMACIONES QUE SUFRE LA YERBA MATE

Plantación. — Consiste en una "volteada" del monte virgen, y un "rozado" o incendio de la maleza, que dejará la tierra libre para ser plantada además del trabajo posterior de plantar uno por uno los almácigos que durante un año se han tenido en vivero, de protegerlos con pantallas hechas de exprofeso, etc. Debe luego esperarse cuatro años a que el desarrollo del árbol permita su poda. Recién entonces entra a producir en forma eficaz, aunque el año anterior se le haya efectuado una ligera poda para formación de la planta.

Cosecha. — Durante todo este tiempo deberá haberse mantenido la tierra limpia de malezas, mediante una constante labor de carpida. Para la época de la producción, se deberán tener construídas las instalaciones necesarias para proceder a la elaboración de la cosecha. Una vez efectuada la poda (corte) se procede a la quiebra de las ramas, operaciones ambas hechas a mano por el peón (guaino), lo que requiere una inversión en efectivo para abonar los salarios. Estas ramas serán pasadas al través del fuego vivo (zapecado), para sufrir un violento proceso de deshidratación, que evitará la fermentación de la hoja, y luego, dentro de las 24 horas, se continuará deshidratando lentamente durante un día entero. La leña necesaria para estos trabajos deberá ser provisto con la anticipación suficiente, lo que motiva otra inversión en efectivo. Ya seca se procede a "cancharla" hoy día mecánicamente, terminado lo cual se almacena en los depósitos construídos al efecto, donde embolsada espera su embarque hacia el puerto de destino que suele ser casi siempre, Buenos Aires o Rosario. Habrá pagado, pues, acarreo al puerto y gastos de carga y descarga, además del flete.

Elaboración. — Recién entonces pasa a manos del industrial, que abonará el acarreo hasta el molino, carga y descarga, y procederá a molérla hacer las mezclas y envasarla, antes de enviarla al puerto para ser exportada.

A fin de facilitar la comprensión de las transformaciones económicas sufridas, presento un esquema demostrativo del costo de cada una de ellas (17). — No se me oculta que los precios actuales de venta, puesta en Buenos Aires, son muy inferiores a los que nos presenta el adjunto cálculo, pero es públicamente conocido que los plantadores hoy, están viviendo de su capital, pues el negocio de la yerba mate origina pérdidas a pesar de los bajos salarios que en Misiones se pagan, del bajo precio actual de la tierra, etc. Una explotación normal en tiempos normales, deberá tener por precio de costo el que este cálculo demuestra.

Yerba canchada nacional de cultivo

Costo medio de una hectárea de yerbal en producción	m$n.	2.000.—	
Intereses al 8 % sobre 2.000— igual a $ 160.— anuales, a repartir sobre una producción media por hectárea anual de 2.000 kilos, o sean los 10 kilos	$	0.80	x
Amortización de las plantaciones en 25 años de producción, a razón de $ 80.— por año a repartir sobre 2.000 kilos	„	0.40	x
Gastos de limpieza, cuidados, etc. a $ 100.— por año y por hectárea, a repartir sobre 2.000 ks., corresponden	„	0.50	x
Cortar y quebrar, a razón de 0.16 por arroba verde, o sea el 40 % de rendimiento en seco	„	0.40	x
Acarreo del yerbal al secadero a $ 1.20 los 1.000 kilos verde, o sea $ 3.— los 1.000 kilos secos	„	0.03	x
Sapecar a razón de $ 4.— cada Tnda verde, al 40 % ...	„	0.10	—
Secar en el barbacuá a $ 17.— la Tnda seca	„	0.17	—
Canchar, pesar y ennocar a $ 5.— la Tnda	„	0.05	—
Leña. — Se corta o se compra por metro cúbico, y en la práctica no se encuentra metro cúbico que pese más de 500 kilos, necesitándose para sapecar y secar 1.000 kilos de yerba seca entre 7 y 9 metros cúbicos, o sean 3.500 a 4.500 kilos de leña. — Promedio 8 metros a $ 4.— cada uno	„	0.32	—
Bolsa de 60 kilos a $ 0.40 cada una, o sea	„	0.067	—
Continúa	$	2.837	

Continuación	$	2.837	
Embolsar y atacar cada 1.000 kilos seco $ 4.—	$	0.04	—
Acarreo del establecimiento al puerto o a la estación ...	„	0.174	—
Conservación de caminos y alambrados sobre una plantación de 100 hectáreas de yerbal, por año $ 1.500, a repartir sobre una producción de 200.000 kilos, representan	„	0.075	x
Desgaste de útiles y maquinarias, etc., sobre una instalación para elaborar 200.000 kilos, o sean 100 hectáreas $ 2.000	„	0.10	—
Flete a Buenos Aires o Rosario 1.000 kilos $ 31.—	„	0.31	—
Gastos de descarga en estación o puerto de embarque, carga en vapor o wagón, guías, comisiones, mermas de peso, etcétera	„	0.19	—
Vigilancia o sea trabajo de capataz o colono, a razón de $ 1.— por cada 50 hectáreas de yerbal a $ 150.— mensual, o sea $ 1.800 por año, a repartir sobre 100.000 kilos de producto	„	0.18	x
Precio de costo, tipo con 15 % o 16 % de palos	$	3.906	

Considerando que la yerba nacional tiene:

30 %	de producto mediano	a $ 3.90	$ 11.70
15 %	de palo	a $ 3.—	„ 4.50
15 %	de producto inferior	a $ 3.40	„ 5.10
60 %	no exportable a		„ 21.30
40 %	producto sup. exportable	a $ 4.44	„ 17.76
100 %	....		„ 39.06 los 100 ks.

Molienda y comercialización.—

Materia prima .... los 10 kilos			$ 4.44
Gastos fijos:	Mano de obra	$ 0.22	
	Fuerza motriz	„ 0.027	
	Conservación maquinarias	„ 0.009	
	Locales e intereses sobre máquinas ..	„ 0.07	
	Aguas corrientes y cloacas	„ 0.004	
	Seguros	„ 0.018	
	Acarreo, puerto a molino y a estación	„ 0.10	
	Impuestos y patentes	„ 0.04	
	Continúa	$ 0.488	$ 4.44

Continuación .... $ 0.488 $ 4.44

Administración (sueldos, empleados, libros y papeles, teléfonos, franqueos, etc.) .... $ 0.24

Envase en cilindros .... „ 0.50 $ 1.228

Gastos variables sobre un precio de venta teórico de $ 7.—

Comisión	3,5 %		
Quebrantos	2 %		
Intereses	2 %	7,5 % sobre $ 7.—	„ 0.525
Gastos imprevistos			„ 0.10
			$ 6.293
Beneficio 7 % sobre $ 4.000.000, vendiendo 8.000 Tons anuales			„ 0.357
			$ 6.65
Descuento 5 % sobre $ 7.—			„ 0.35
			$ 7.—

Sobre quien gravitan. — Observamos que sobre estos gastos:

$ 2.385 x están a cargo del productor, durante un período de un año o menor, los que serán reintegrados por el acopiador que compra puesto en secadero, y gasta a su vez la suma de:

$ 1.521 — Sobre este precio se resarce prendando la yerba que venderá después al precio de:

$ 3.906 puesta en molino Buenos Aires o Rosario. El molinero no la precisa de inmediato sino que necesita estacionarla por un plazo de seis meses como mínimo, por lo que no querrá tomar la operación al contado, sino que pagará la mercadería a plazos por ejemplo por terceras partes a 30,60 y 90 días, haciéndose cargo de la prenda que el acopiador constituyó. A su vez tendrá que invertir:

$ 2.387 que con la suma pagada, importarán:

$ 6.293 neto a su cargo, lo cual deberá tener invertido e inmovilizado por un período término medio de ocho meses, durante los cuales podrá obtener crédito fácilmente por hallarse en su poder la mercadería, ya sea canchada o elaborada o en viaje. Deberá gastar además 0.039 de flete por ejemplo a EE. UU. y 0.01 de seguro y gastos consulares, es decir:

$ 0.049 para tener la mercadería cif New York.

$ 6.342 Continúa.

$ 6.342 será el costo cada 10 kilos que deberá atender el crédito a la exportación, puesto que en adelante la mercadería ha salido de las manos del exportador y ha pasado a las del importador extranjero que tendrá sobre sí los derechos de importación, etc. Para el exportador habrá un beneficio de

$ 0.357 que en 1.000.000 de kilos son $ 35.700.

$ 6.699 será el precio de venta neto cada 10 kilos cif New York.

Para el caso hipotético de compra de la mercadería al contado y venta a los 120 días del embarque. Desde el mes siguiente de la compra empieza a exportarse la mercadería a razón de la doceava parte de 1 millón de kilos mensual. Los gastos se producen a medida que se elabora e importan: Elaboración $ 1.228, Gastos variables $ 0.525, Imprevistos $ 0.10, Exportación $ 0.049. Total $ 1.902 los 10 kilos, que con la materia prima a $ 4.44, dan el total de gastos $ 6.342. Los cobros se producirán a los 120 días de cada embarque y al finalizar habrán dejado el beneficio previsto de $ 35.700. El capital invertido habrá llegado a un máximo de $ 507.400 en Noviembre, según lo demuestran los cuadros que siguen:

Meses	(en pesos moneda nacional)			Necesario Acumulativo
	Gastos	Cobros	Diferencia	
Julio	444.000		—444.000	444.000
Agosto	15.850		— 15.850	459.850
Setiembre . .	15.850		— 15.850	475.700
Octubre . . .	15.850		— 15.850	491.550
Noviembre . .	15.850		— 15.850	507.400
Diciembre . .	15.850	55.825	39.975	467.425
Enero	15.850	55.825	39.975	427.450
Febrero . . .	15.850	55.825	39.975	387.475
Marzo	15.850	55.825	39.975	347.500
Abril	15.850	55.825	39.975	307.525
Mayo	15.850	55.825	39.975	267.550
Junio	15.850	55.825	39.975	227.575
Julio	15.850	55.825	39.975	187.600
Agosto		55.825	55.825	131.775
Setiembre . .		55.825	55.825	75.950
Octubre . . .		55.825	55.825	20.125
Noviembre . .		55.825	55.825	sobran 35.700
	634.200	669.900		
Beneficio . .	35.700			
	669.900			

Meses	Mercaderías en stock	Mercaderías en viaje	Total	80 %	Diferencia con necesario
Julio	444.000		444.000	355.200	88.800 faltante
Agosto	407.000	55.825	462.825	370.260	89.590 "
Setiembre . . .	370.000	111.650	481.650	385.320	90.380 "
Octubre	333.000	167.475	500.475	400.380	91.170 "
Noviembre . . .	296.000	223.300	519.300	415.440	91.960 "
Diciembre . . .	259.000	223.300	482.300	386.240	81.185 "
Enero	222.000	223.300	445.300	355.340	72.110 "
Febrero	185.000	223.300	408.300	326.640	60.835 "
Marzo	148.000	223.300	371.300	297.040	50.460 "
Abril	111.000	223.300	334.300	267.440	40.085 "
Mayo	74.000	223.300	297.300	237.840	29.710 "
Junio	37.000	223.300	260.300	208.240	19.335 "
Julio		223.300	223.300	178.640	8.960 "
Agosto		167.475	167.475	133.080	2.205 sobrante
Setiembre . . .		111.650	111.650	89.320	13.370 "
Octubre		55.825	55.825	44.660	24.535 "
Noviembre . . .					35.700 "

Si el exportador no obtuviera crédito para sus operaciones, tendría que afrontar con capital propio el desembolso de $ 507.400.— en Noviembre, por cada millón de kilos anual que exportara. En el cuadro anterior se supone que éste obtiene en crédito el 80 % del valor de la mercadería en su poder, ya sea estacionada en sus depósitos, ya sea en viaje. Este crédito real, basado en la garantía que presenta la misma mercadería, reducirá las necesidades de numerario a un máximo de $ 91.960.— en Noviembre, capital que deberá obtener en crédito personal o bien de su peculio propio. Como es un tanto elevado el 80 % sobre el valor de la mercadería, para que el Banco otorgue crédito, es probable que el comerciante necesite aportar una suma mayor a los $ 91.960.—

Siendo la cosecha de la yerba mate anual, el molinero está obligado a hacer sus compras en el momento en que se efectúa, a fin de seleccionar los tipos que prefiera. Por esta razón debe tener grandes stocks, ya que el plantador ni el acopiador tienen en la actualidad capital o crédito suficiente para afrontar la espera. En cambio el molinero con grandes capitales invertidos en edificios y maquinarias, presenta en todo caso una solidez financiera mayor para el Banco dispensador de crédito.

CAPITULO VI

ACCION BANCARIA EN CADA FAZ DE ESTAS TRANSFORMACIONES

Existente actualmente. — Revisados los estatutos de los Bancos, a fin de observar que operaciones realizan, vemos que casi todos tienen disposiciones amplias que permiten realizar toda clase de operaciones bancarias. No obstante, deseando conocer con certeza cuales son las operaciones que en la práctica se efectúan en nuestro país, he realizado una encuesta entre los siguientes Bancos: Londres y América del Sud, Anglo Sud-americano, Holandés de la América del Sud, Royal Bank of Canadá, Francés e Italiano para la América del Sud, First National Bank of Boston, National City Bank, Alemán Transatlántico.

Consigno la cantidad de Bancos que han expresado claramente que realizaban la operación, y los que han expresado también clara-

mente que no la realizaban, absteniéndome de consignarlo cuando la respuesta fué ambigua.

	Contestaron que sí	que nó
1) Es corriente en plaza acordar crédito a más de 120 días sobre mercaderías en depósito?	6	2
2) Otorga crédito sobre mercaderías en viaje a un país extranjero?	7	0
3) Acuerda créditos de aceptación?	6	2
4) Acostumbra a acordar créditos sobre letras confirmadas?	8	0
5) Es frecuente que mediante una nueva operación de crédito, al vencer el crédito de aceptación, se le amplíe al cliente el plazo en que debe hacer los fondos para cumplir con su primitivo compromiso?	5	1
6) Otorga crédito sobre mercaderías en fabricación?	1	7
7) Es costumbre bancaria, garantizar la solvencia de un comprador extranjero?	0	8

Corresponde hacer notar por ejemplo en la pregunta 2) que el crédito se entiende sobre el conocimiento, es decir que no media una letra, y que el Banco ha adelantado realmente el importe, sin otra garantía que la mercadería. En la pregunta 3) entiendo que el Banco no adelanta su dinero sino su firma, y los Bancos han manifestado que no lo hacen pero que podrían hacerlo. En la pregunta 4) los Bancos hallan que su seguridad es muy grande, por lo que no tienen inconvenientes. En la 5) han manifestado casi unánimemente que una renovación de esa índole en nuestro país implica un cierto desprestigio comercial, perjudicial para el deudor. En cuanto a las mercaderías en fabricación de la pregunta 6), los Bancos hallan dificultades técnicas para determinar la calidad y el estado de la fabricación.

Hay una serie de operaciones que los Bancos del país realizan y que no han sido incluídas en la encuesta, precisamente por la certeza existente de que se efectúan, —tales como por ejemplo descuentos y redescuentos, créditos sobre letras documentadas, caución de mercaderías, cuentas corrientes y descubiertos, aceptación, compra y venta de giros, hipotecas, prenda agraria, etc.

Conocidas por tanto, las operaciones que en el país se practican usualmente, veamos su aplicación a cada faz de las transformaciones que sufre la yerba mate.

Es lógico pensar que el crédito no deba acudir para efectuar la plantación, pues ésta comenzará a producir recién varios años después de invertido el capital, que deberá permanecer fijado a la tierra, ya sea en árboles, ya sea en instalaciones de secado y canchado.

Este capital inmovilizado no es una necesidad momentánea que deba salvar el crédito, sino que es una necesidad permanente que debe ser cubierta con el capital de la empresa.

Para los gastos de cosecha podrá el plantador encontrar el crédito necesario en instituciones como el Banco de la Nación Argentina que le concede crédito sobre la yerba en planta, y luego podrá cobrar el importe íntegro de la producción de manos de los acopiadores que efectúan el secado. El acopiador en este caso, o el plantador que haya preferido trabajar por si mismo la yerba, encontrará nuevamente apoyo en el Banco de la Nación que le otorga un crédito de hasta $ 0.12 por kilo de yerba en Posadas, constituyendo prenda sobre ella, y concediendo después $ 0.04 m/n. para transladar la yerba a Buenos Aires o Rosario con lo que la prenda se eleva a $ 0.16 el kilo, en cuyas condiciones es adquirida por los molineros que normalmente pagan por terceras partes a 30, 60 y 90 días de recibida la mercadería. A su vez el molinero deberá estacionarla durante largos meses para que la yerba desarrolle sus cualidades. Durante este tiempo no hallará dificultades bancarias para caucionar las yerbas en depósito, siempre, como es natural, que su firma sea de reconocida honestidad. A medida que las precise podrá ir levantando la caución para elaborarlas y exportarlas.

Si se considera que la costumbre del mercado yerbatero interno para el producto elaborado, es que el molinero venda al almacenero minorista de la capital o de la campaña a un plazo mínimo de 90 días, o a nueve meses como en algunas zonas, sin firmar pagaré, se podrá comprender con facilidad que para desenvolverse en el negocio debe tener permanentemente fiado un importe de dinero que a veces alcanza a su capital, el cual es obtenido de los Bancos puramente por crédito personal basado en la larga actuación honorable de los comerciantes, hecho que se evidencia a simple vista en los balances de las sociedades yerbateras.

Por tanto los molineros no tienen dificultad en exportar su mercadería girando una letra contra el comprador en el extranjero, cuyo cobro encomiendan a un Banco a quien entregan los conocimientos. Al llegar la mercadería al puerto de destino, los conocimientos se pondrán a disposición del comprador, previo pago del documento, cuyo importe queda a disposición del vendedor. La duración del tiempo de elaboración, viaje y cobro, no llega nunca a 90 días que es el plazo a que están acostumbrados los molinos yerbateros.

De ahí que la exportación de yerba, no presenta en la actualidad dificultades financieras de mayor importancia.

Otra cosa sería si el molinero de Buenos Aires o Rosario, debiera dar plazo al comerciante de Hamburgo, Londres o San Diego de California, pues hallaría dificultades para encontrar quien le concediera un seguro del crédito que él otorga (delcredere). Deberá recurrir en este caso a la letra confirmada, por la cual un Banco deberá comprometerse previamente a hacerse cargo de las letras cuando el comprador no haga honor a su compromiso.

Pero este segundo caso no es lógico que se produzca, pues el nuestro siendo un país nuevo, no debe ser el que proporcione crédito a los otros países que cuentan con una población ahorradora que durante años ha acumulado los capitales que mueven al mundo.

Las instituciones que faciliten crédito a largo plazo, no deben buscarse en nuestro país con capitales del país; esta función podía ser desempeñada por las sucursales de Bancos extranjeros que hayan extendido su actividad a nuestra patria y vean un buen negocio en impulsar la exportación de productos alimenticios y materias primas a su país de origen.

Pero si bien ahora no es necesaria una ampliación de los medios bancarios para fomentar la exportación, bien puede en el futuro aparecer un competidor, por ejemplo el Brasil, que use como arma para conquistar un mercado, los largos créditos. En dicho caso nos encontraríamos sin una institución bancaria con sucursales abundantes desparramadas en el extrangero, y nos veríamos entregados a instituciones de otra nacionalidad, cuya organización centralizada bien puede estar en contra de nuestros intereses.

Si la lucha agudizada, forzara a otorgar crédito, aún no teniendo la previa conformidad de un Banco garante, es decir sin crédito confirmado, deberíamos recurrir a solicitar de los Bancos crédito personal y correr el riesgo de las ventas al extranjero como hoy se hace con los comerciantes del país, tarea en la cual prestaría una notable colaboración la organización mundial de informes que los Bancos importantes ponen a disposición de sus buenos clientes.

CONCLUSIONES

En resumen puede decirse:

1) Que la industria yerbatera no requiere hoy crédito extraordinario para afrontar la exportación, por dos razones: a) el pequeño desenvolvimiento de las ventas al extranjero; b) los pocos clientes hoy existentes no ponen obstáculos en efectuar sus pagos al contado, en tanto que los clientes del país lo hacen a los 90 días sin firmar pagaré.

2) La posibilidad de que existan necesidades de crédito a la exportación en el futuro, son lejanos, existiendo medios para afrontar una primera época, los que deberán ser ampliados en caso de que el problema presentara síntomas de agudizarse.

BIBLIOGRAFIA

(1) Baiocco Pedro J. — Crédito, Bancos y Operaciones bancarias. — Buenos Aires, Imprenta de la Universidad. — 1931.

(2) Sacca. — I servizi per l'esportazione. — Rivista di Política Económica. — Junio 1926. — 41.161.

(3) Manchez. — Sociétés de Dépots. — Banques d'affaires. — 14.026.

(4) Landry Adolph. — Le crédit industriel et commercial. — París 1914. — 14.050.

(5) Caillez Maurice. — L'organization du crédit au commerce en France et a l'etranger. — París 1923. — 3.831.

(6) Garrone. — Banche di crédito ordinario. — 20.459.

(7) Dimitriu. — Le crédit specializé. — 19.882.

(8) Mahieu. — Una grande création belge d'après guerre. — Revue economique international. — Janvier 1922. — 42.086.

(9) Terrell Henry et Lejeune Henry. — Traité des operations commerciales etc. — 14.493 - 9.772.

(10) Saint Maurice. — Histoire des sociétés du crédit en France. — 16.041.

(11) Baldy. — Las banques d'âffaires en France. — 12.103.

(12) François. — Marsal. — Encyclopedie de Banque et Bourse. — Vol. I. — 20.913.

(13) Vander Gucht Jean. — Le "Money Market" de New York, et le financement du commerce americain. — Revue economique international. — Janvier 1925. — 42.098.

(14) Revista de Seguros y Bancos. — Facilidades al comercio exterior en Inglaterra y Alemania 1927. — 43.764.

(15) Huart. — L'organization du crédit en France. — 14.136.

(16) Revista de la Unión Industrial Argentina. — Diciembre de 1925. — 43.031.

(17) Beltrame Alfredo. — La yerba mate. — IV conferencia económica nacional.

(18) Comercio internacional y balance de pagos. — Sociedad de las Naciones.

(19) Periódico Los Andes, de Mendoza del 17/5/935. — La acción de los bancos de exportación e importación en EE. UU.

Maráis. — Des crédits confirmes et non confirmes. — 7.922.

Rivista Bancaria. — La lettera commerciale di crédito. — 1933. — 41.383.

NOTA: La cifra entre paréntesis corresponde a la cita en el texto de la monografía, y la cifra colocada después de cada obra, corresponde a la numeración de la misma en la Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas.

BIBLIOGRAFIA

(1) Balocco Pedro J. — Crédito, Bancos y Operaciones bancarias. — Buenos Aires, Imprenta de la Universidad. — 1931.

(2) Sacca. — I servizi per l'esportazione. — Rivista di Politica Economica. — Junio 1926. — 41.161.

(3) Manchez. — Société de Dépots. — Banques d'affaires. — 14.026.

(4) Landry Adolph. — Le crédit industriel et commercial. — Paris 1914. — 14.050.

(5) Caillez Maurice. — L'organisation du crédit au commerce en France et a l'etranger. — Paris 1922. — 3.831.

(6) Garrone. — Banche di crédito ordinario. — 20.168.

(7) Dimitriu. — Le crédit specialisé. — 10.882.

(8) Mahieu. — Une grande création belge d'après guerre. — Revue economique internationale. — Janvier 1922. — 42.056.

(9) Terrell Henry et Lejeune Henry. — Traité des operations commerciales etc. — 14.153 - 9.792.

(10) Saint Maurice. — Histoire des [illegible] du crédit en France. — 16.041.

(11) Baldy. — Les banques d'[illegible] en France. — 17.168.

(12) François — Marsal. — [illegible]pédie de Banque et Bourse. — Vol. I. — 20.913.

(13) Vander Ghcht Jean. — Le [illegible] market de New York et le financement du commerce [illegible] — Revue economique international. — Janvier 192[illegible]

(14) Revista de Seguros y [illegible] al comercio exterior en Inglaterra y Alemania 1921. — 43.7[illegible]

(15) Huart. — L'organisation du crédit en France. — 14.136.

(16) Revista de la Unión Industrial Argentina. — Diciembre de 1925. — 43.031.

(17) Beltrame Alfredo. — La yerba mate. — IV conferencia económica nacional.

(18) Comercio internacional y balance de pagos. — Sociedad de las Naciones.

(19) Periódico Los Andes, de Mendoza del 17/5/935. — La acción de los bancos de exportación e importación en EE. UU.

Marâis. — Des crédits confirmes et non confirmes. — 7.922.

Rivista Bancaria. — La lettera commerciale di crédito. — 1932. — 41.383.

NOTA: La cifra entre paréntesis corresponde a la cita en el texto de la monografía, y la cifra colocada después de cada obra, corresponde a la numeración de la misma en la Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas.

ORATIO STUDIUM OTIUS LABOR

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES

This book is due on the date indicated below, or at the expiration of a definite period after the date of borrowing, as provided by the library rules or by special arrangement with the Librarian in charge.

DATE BORROWED	DATE DUE	DATE BORROWED	DATE DUE

C28 (1149) 100M

GAYLAMOUNT
PAMPHLET BINDER
Manufactured by
GAYLORD BROS. Inc.
Syracuse, N. Y.
Stockton, Calif.

D725.3 M216

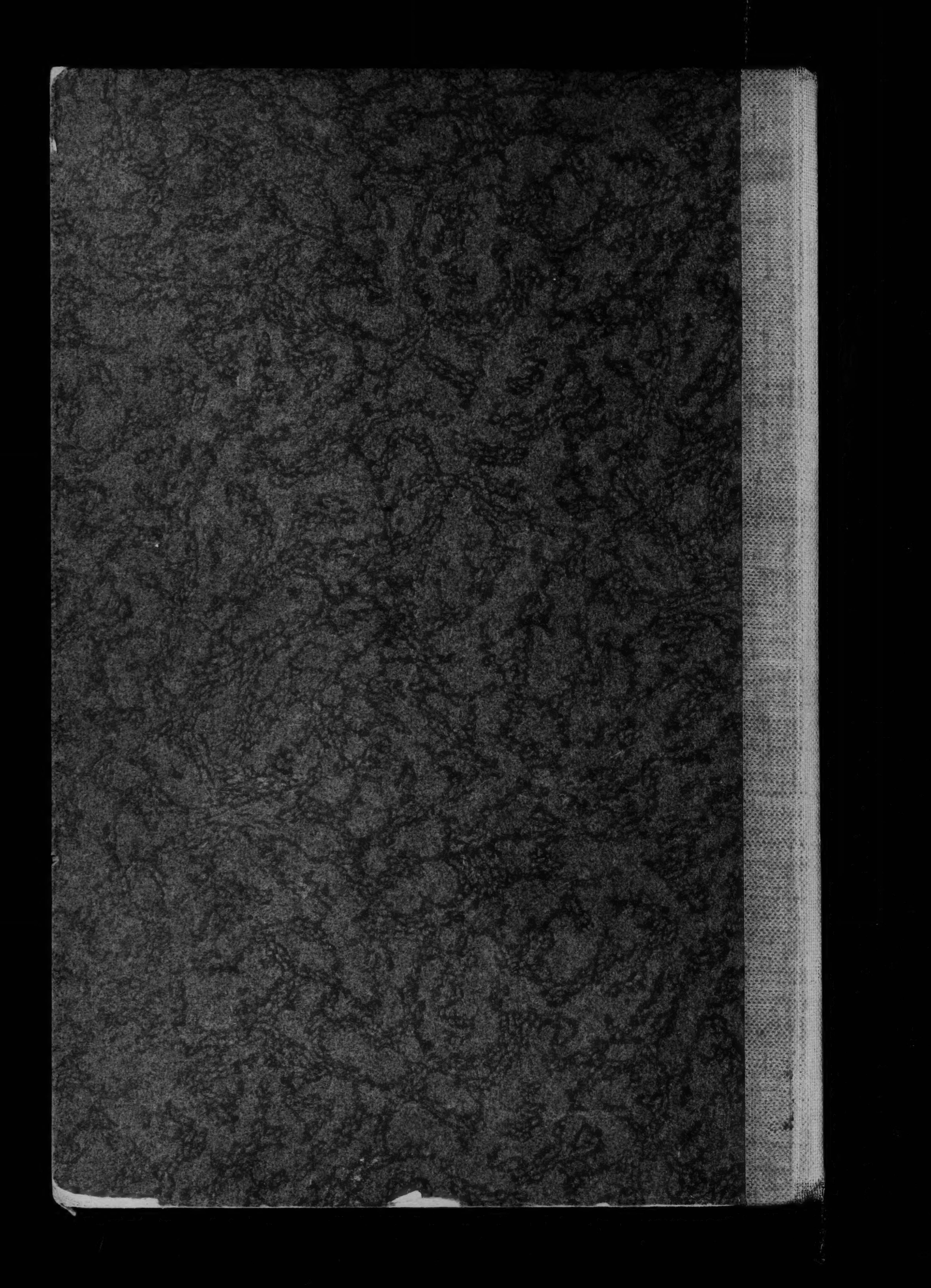
Mackinnon, Carlos
Accion bancaria para el fomento de la exportacion

MSH 06198

NEH FEB 28 1995

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
0044248334

MAY 5 1950



END OF
TITLE